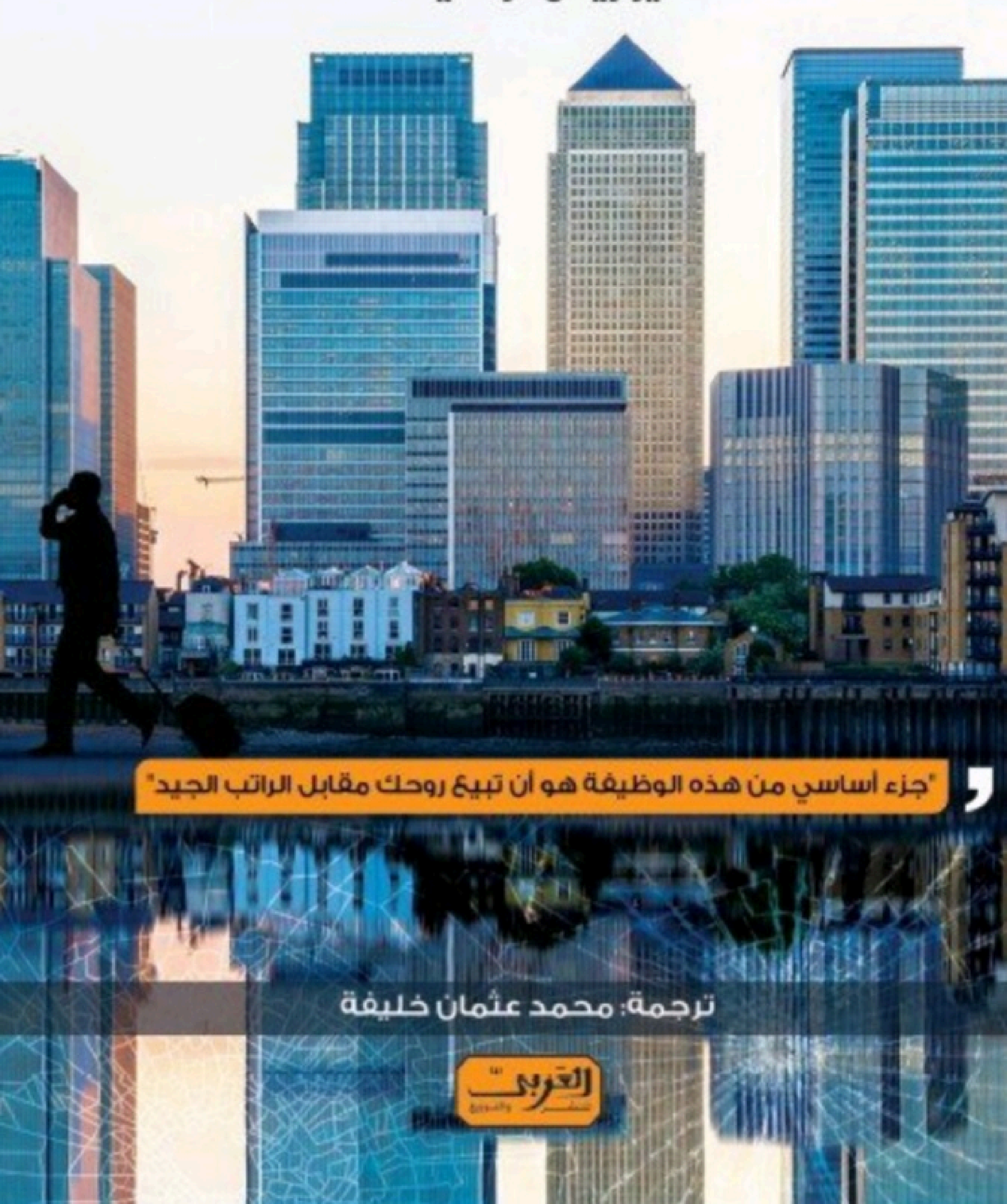
اللعب مع الكبار

(أسرار عالم المال وأسباب الأزمة)

يوريس لونديك



"جزء أساسي من هذه الوظيفة هو أن تبيع روحك مقابل الراتب الجيد"

ترجمة: محمد عثمان خليفة

العربي للنشر



اللعب مع الكبار

اللعب مع الكبار

تأليف: يوريس لونديك

ترجمة: محمد عثمان خليفة

تحرير ومراجعة: هدى فضل

الطبعة الأولى: 2018

رقم الإيداع: 2018/2074



الغلاف: خالد شريف

60شارع القصر العيني 11451 - - القاهرة

ت 27954529 - 27921943 فاكس 27947566

www.alarabipublishing.com.eg

يوريس لونديك

اللعب مع الكبار

ترجمة: محمد عثمان خليفة



تم نشر هذا العمل بدعم من المؤسسة الهولندية للآداب

Nederlands letterenfonds
dutch foundation for literature

بطاقة فهرسة

لونديك، يوريس

اللعب مع الكبار: كتاب من هولندا/ تأليف يوريس لونديك.

ترجمة محمد عثمان خليفة - القاهرة: العربي للنشر والتوزيع، 2018، ص؛ سم.

تدمك 9789773193966

1- الأزمات الاقتصادية

أ- عثمان خليفة، محمد (مترجم)

ب- العنوان 338.54



مقدمة المؤلف للنسخة العربية

عندما قدمت إلى القاهرة طالبًا عام 1995، لم يخطر ببالي أبدًا أنه سيأتي يوم تصدر فيه نسخة عربية من كتاب لي يتحدث عن مصرفيي لندن؛ لذلك فقد كان من دواعي السرور، وشرف كبير، أن يتولى شريف بكر، مدير دار العربي للنشر والتوزيع، ذلك الخاطر البعيد إلى واقع ملموس على الورق.

مرَّ على أيام وجودي في مصر ربع قرن، حتى إن مشاعر التقدم في العمر لا تراودني، إلا حينما أتذكر أن تلك الأيام كانت في التسعينيات من القرن الماضي.. كنت أدرس في كلية الاقتصاد والعلوم السياسية بجامعة القاهرة - وهي بالمناسبة الكلية نفسها التي انتسب شريف بكر (مديرالعربي للنشر والتوزيع) إليها - وعلى الرغم من أننا لم نلتقِ أبدًا في

جنبات الكلية أو الجامعة، فإن في تلك الحقيقة تصديقًا لمثل عربي شهير: "رب صدفة خير مـن ألـف ميعاد".

أمضيت في مصر سنوات الجامعة الأربع كاملة، وكانت تجربة مكثفة ولكنهـا سـعيدة في مجملهـا، وكان من المثير لغربي مثلي أن ينغمس في الحياة الطلابيـة في بلـد شرقـي حتـى الثمالـة، وأن أكتـشف بنفسي كيف تبدو الحياة لمن وُلد وتربى في مصر.. تنقلت بين أحيـاء شـبرا، والهـرم، والمنيـل، وأمـضيت الأيام الطوال لا أتحـدث إلا العربيـة، ولم تكـن بالحيـاة الـسهلة، خاصـةً في ظـل التلـوث و"الزحمـة"، ولكنني رحلت عن مصر وفي قلبي احـترام للأسـلوب المـصري في الحيـاة والتـأقلم معهـا حتـى في أشـد الأوقات بأسًا.

"أنهي أحسن.. هولندا ولا مصر؟".. ذلك هو السؤال الذي كان يلاحقني به المـصريون كـل يـوم، وكل ساعة تقريبًا، وكنت أجيبهم بصراحة في كـل مـرة أن هولنـدا أفـضل في كـل الجوانـب الماديـة، ولكن مصر أفضل منها في النواحي الاجتماعية، وربما أقول إنني شربت من ماء النيل أكثر مـن مـرة، ولذا كان لزامًا عليَّ أن أعود إليها، وحدث ذلـك عقـب بـضعة أعـوام، عنـدما صرتُ مراسـلًا يغطـي شؤون الشرق الأوسط لمجموعة من وسائل الإعلام الهولندية والبلجيكية، وهذه المرة، عشت في حي الزمالك وكأنني واحدٌ من أبناء البلد.. تقريبًا.

انشغل وقتي بالأحداث في لبنان وسوريا والسودان وفلسطين ثم العراق، ولكنني في كل مرة أعود فيها إلى مطار القاهرة أتنفس الصعداء بكل سعادة.. عدت إلى وطني من جديد.

عشت في مصر قرابة الأربعة أعوام، ويمكن القول إن الخبرات التي اكتسبتها فيها ساعدتني كثيراً في الإعداد لهذا الكتاب الذي بين يديك عزيزي القارئ.

إن اللغة العربية جميلة حقًا، وتعلمها صعب حقًا، حتى إنني كدت أيأس من الإحاطة بها، ولكنني نجحت، وتعلمت من التجربة المثابرة، وهي السمة التي ساعدتني عندما كان عليَّ وأنا في لندن تعلم شيء صعب للغاية: آلية عمل النظام المالي، والسر وراء كل تلك الفضائح والأزمات التي تكتنف القطاع بين حين وآخر.. ساعدتني الحياة في مصر على تفهم أن لكل إنسان حكايته، وأنك لو خصصت وقتًا كافيًا لتنفتح على الناس؛ فإنهم سينفتحون عليك بدورهم، وكان ذلك درسًا مهمًا عميقًا ساعدني في المواقف التي كنت أحاول فيها إقناع المصرفيين أن يثقوا فيَّ، ويمنحوني فرصة ذلك اللقاء السري.

ربما تبدو لندن بعيدة كل البعد عن مصر، والكل يعلم أن في الشرق الأوسط ما يكفيه من المشكلات، ولكننا في زمن العولمة، والعالم تحول إلى بلدة صغيرة، يؤثر كل عنصر فيها على بقية العناصر؛ فعندما تندلع أزمة اقتصادية، فإنها تؤثر في المواطن المصري على النحو نفسه الذي تؤثر به في حياة الناس في هونج كونج ونيويورك وأوروبا، وبذلك لا أرى لندن مجرد عاصمة المال لبريطانيا، بل لكل بقاع الكوكب التي تغطيها مؤسساتها، حتى إن هناك قطاعات في تلك المؤسسات تسميها منطقة موحدة "الشرق الأوسط وأوروبا"؛ لذلك يسعدني أن أقدم لك هذا الكتاب، وهو كتاب يشبه العالم؛ فليس كل ما فيه من قصص سعيدة، وحتى نتغير علينا أن نفهم ونحيط بالآلية التي يعمل بها العالم حقًا، وأن نضع أيدينا على المستفيد من أن "يبقى الحال على ما هو عليه".. أتمنى أن يكون هذا الكتاب عونًا لك في هذه المهمة.

المنهجية التي اتبعتها في هذا الكتاب



تتطلب قوانين وأعراف الصحافة استخدام معلومات موثقة واقتباسات منسوبة إلى أصحابها لتحقيق أغراض مهنية وجيهة، لكن عندما يتعلق الأمر بعالم المال والاقتصاد، تجعل هذه القوانين من البحث الاستقصائي أمرًا مستحيلًا، فبمجرد أن يُنسب أي تصريح إلى أحد موظفي البنوك سيحوله ذلك في صبيحة اليوم التالي إلى موظف سابق، أمًّا بالنسبة للمقابلات المرتبة بالتنسيق مع أقسام العلاقات العامة فليست لها أهمية ولا يُنتظر منها أن تكشف عن أي جديد.

لهذا السبب يتوجب على أي باحث في المجال أن يبحث عن طرق ملتفة تمكنه من اختراق ثقافة الصمت والخوف تلك.. كان الحل الأمثل بالنسبة لي هو أن أعرض على مصادري إخفاء هوياتهم بشكل كامل، لكن الثمن الذي دفعته لقاء ذلك هو عدم قدرتي على الخوض في البحث حتى النهاية، فجميع من حاورتهم تقريبًا أكدوا لي وجود اختلافات كبيرة بين ثقافة كل بنك وآخر بل وحتى في داخل أقسام البنك الواحد، لكن المشكلة كانت في عدم مقدرتي على مناقشة هذه الاختلافات دون ذكر اسم البنك، ووضع هويات هؤلاء الأشخاص في خطر.

قابلت بخصوص هذا المشروع منذ صيف 2011 وحتى خريف 2013 ما يقرُب من 200 شخص عملوا جميعًا في هذا المجال.. قابلت معظمهم مرة واحدة وبعضهم قابلته عدة مرات وكان هناك من قابلته ما يزيد على عشر مرات.. نشرت من بين هذه المقابلات ما يقرب من 100 مقابلة على موقع الجارديان ما زالت متاحة للقراءة على الرابط:

www.guardiannews.com/jlbankingblog.

لكن إذا قمت بقراءة هذه الحوارات على الموقع فستلاحظ أن بعضًا منها قد تم تعديله بشكل طفيف لتسهيل عملية القراءة، كذلك ستلاحظ أن الترتيب الزمني الذي نُشِرت به هذه الحوارات لا يتوافق دائمًا مع خط سير الأحداث في الكتاب والسبب في ذلك أنه ربما يكون الشخص رقم 19 مثلًا قد أشار إلى نقطة ما وضحها فيما بعد وصاغها بشكل أكثر استفاضة الشخص رقم 106.. في هذه الحالات فأنا دائمًا استخدم أفضل الاقتباسات والحكايات المتاحة، ولكي لا أغرق القارئ في المسميات الوظيفية الطويلة والمتكررة، فضلت استخدام بعض الصفات للإشارة إلى الأشخاص وفقًا لخلفياتهم الوظيفية بحسب ما يتعلق بالأحداث مثل الإشارة إلى شخص باعتباره "ضابط الانضباط" أو موظفًا مُخضرمًا، له 10 سنوات من الخبرة في مجال الإدارة الداخلية.

إن قطاعًا بضخامة وتنوع وتعقيد قطاع المال يحتوي على الكثير من المصطلحات والمفاهيم المتداخلة، مما يجعل مهمة غير المنتمين له في الحديث عن مواضيعه مستحيلة دون القيام بالكثير من الاختصارات، بمعنى أنني اضطررت إلى تبسيط المواضيع بشكل جذري، فتعريف

"الخدمات المصرفية التجارية" مثلًا أكثر تعقيدًا في الواقع، ولـه تفاصـيل أكـثر مـما يعرضـه الفـصل الثاني في الكتاب.

أطلقت أيـضًا عـلى جميـع مـوظفي المكاتـب الأماميـة في البنـوك الاسـتثمارية وأقـسام الخـدمات المصرفية الاستثمارية في البنوك الكبيرة لقـب "مـصرفيين اسـتثماريين"، حيـث تتـضمن هـذه التـسمية محللي الأبحاث وموظفي مبيعـات الخزينـة وقـسم إدارة الأصـول، كـما اسـتخدمت لقـب "سمـسار" للعاملين بكل من سوق الأسهم وسوق القـروض الماليـة، هـذا بالإضـافة إلى مـوظفي تمويـل الـشركات وعمليات الدمج والشراء، كما تختلف البنوك أحيانًا في المسميات الوظيفيـة بـشكل طفيـف، وينطبـق هذا كذلك على العمليات الدقيقة بين المكاتب الخلفية والمتوسطة؛ فبعض البنـوك عـلى سـبيل المثـال تُفضِّل وضع شؤون الضرائب والخدمات القانونية في فئة منفصلة.

اضطررت إلى تجاهل كل هذه الفروق الطفيفة، كما تجاهلت أيضًا تضارب المصالح بين صـناعة السوق وتجارة الدعم وكذلك الرسوم الخفية المطبقة على المنتجات المالية والشرائح وكـذلك أعـمال البيع على المكشوف والرفع المالي والعمليات المصرفية التي تحدث في الظـل ومخزونـات رأس المـال المثقلة بالمخاطر والعملات المصدرة دون غطاء، والجدير بالذكر أيضًا أن لقاءاتي مـع مـوظفي جهـاز التنظيم المالي المذكورة في هذا الكتاب كانت في الوقت الـذي كـانوا يعملـون فيـه جميعًـا في هيئـة الخدمات المالية.. تمت إعادة هيكلة هذه الخدمات مؤخرًا، فتم تقـسيمها إلى هيئـة الـسلوك المـالي وهيئة التنظيم الوقائي.

يُذكر كذلك أن جولدمان ساكس أنكر إشارة موظفيه إلى مجموعة معينة من العملاء بأنهم "دمى"، وأن دخل "توني بلير" في "جي بي مورجان" المذكور هو تقدير من جريدة "الفاينانشال تايمز" وحدها.

وكحديث أخير عن عالم النساء والمال، فقد كان بوسعي أن أكتب فصلًا رائعًا حول اختلاف الآراء بين السيدات من صغار السن اللاتي أجريت معهن عدة مقابلات.. أظهرن فيها معارضة صارمة لمبدأ تحديد الحصص لوظائف السيدات ورأي زملائهن وزميلاتهن من ذوي الخبرة على الجانب الآخر المؤيدات لهذا المبدأ، لكنني في النهاية تخليت عن فكرة الكتابة عن ذلك وكذلك عن تحجيم دور المرأة؛ لأنني أعتقد أن جوهر مشكلة القطاع المالي يكمن في الصراعات الهيكلية والعلاوات القائمة على إحداث الضرر وليس بسبب جنس من يقوم بهذه الأدوار.. من غير الممكن أن يصدق أحد بأن الرجال بشكل عام يستجيبون للإغراءات التي يقدمها التمويل العالمي بشكل مختلف عن النساء، لعل هذا كان ما أشارت إليه رئيسة صندوق النقد الدولي "كريستين لاجراد"، عندما أخبرتني بواحدة من أفضل المقولات التي سمعتها خلال قيامي بمشروع هذا البحث: "ماذا كان سيحدث لو كان اسم البنك "أخوات ليمان" بدلًا من "الإخوة ليمان"؟"..



مقدمة



أنت على متن طائرة.. انطفأ مصباح حزام الأمان، وتناولت مشروبك من المضيفة.. لم تحسم أمرك بعد؛ هل تشاهد أحد الأفلام المعروضة خلال الرحلة أم تقرأ الكتاب الذي اصطحبته معك؟! الراكب إلى جوارك يشرب من كأس الويسكي في هدوء، بينما تنظر أنت شارد الذهن عبر النافذة إلى الشمس والسحب.. وفجأة، تلمح نارًا هائلة في أحد المحركات.. تستدعي المضيفة.. تطمئنك بأن هناك بالفعل بعض المشكلات الفنية البسيطة، لكن كل شيء تحت السيطرة.. تصدقها؛ لأنها بدت في غاية الهدوء والثقة بالنفس، لكنك تنهض من مقعدك، بعد أن عجزت عن احتواء القلق بداخلك.. تحاول المضيفة الهادئة تهدئتك، ثم يحاول بعدها مديرها الذي تراه يتدخل فيما لا يعنيه بينما يحاول منعك من التوجه إلى مقدمة الطائرة.. "لو سمحت.. لو سمحت.. عُد إلى مقعدك".. لكنك تدفعهما جانبًا، وتضع يدك على مقبض باب كابينة القيادة، وتفتحه، و... لا تجد أحدًا بالداخل.

تحدثت خلال الأعوام القليلة الماضية مع ما يقرب من مائتي شخص ممن يعملون أو سبق لهم العمل في مؤسسات وشركات المركز المالي في لندن، وعلى الرغم من اختلاف حكاياتهم، فإنني تمكنت من إيجازها

جميعًا في صورة واحدة.. ألا وهي صورة تلك الكابينة الخالية، بينما الطائرة في السماء.

□□□

بدأت ذلك المشروع ذات يوم مشمس جميل من شهر مايو عام 2011، حينما دعاني "آلان روزبريدجر"، رئيس تحرير جريدة "الجارديان" في ذلك الوقت، إلى مكتبه الذي يقع أما محطة "سان بانكراس" الدولية في لندن.. التقيت "روزبريدجر" لأول مرة خلال مؤتمر عن شؤون الصحافة والصحفيين في مدينتي "أمستردام"، ودار الحديث بيننا حول السبب الذي يجعل الكثير من الناس لا يهتمون بأمور قد تؤثر بصورة مباشرة على مصالحهم الحياتية.. هل يكمن السبب في اللامبالاة أم أنه مجرد فتور، أم أن تلك الأمور صارت أشد صعوبةً وتعقيدًا من أن يفهمها العامة؟ وحتى أضع يدي على السبب، عمدت إلى تنفيذ تجربة لصالح إحدى الصحف الهولندية؛ فقد اخترت موضوعًا مهمًا ولكنه معقد ويبدو مملًا ولا أعرف عنه أي شيء.

الموضوع هو: "نُظُم المواصلات المستدامة".. طرحت فيه سؤالًا: "هل استخدام السيارات الكهربائية فكرة جيدة؟".. طرحت ذلك السؤال على أحد العاملين بذلك المجال، نتج عن إجابته أسئلة جديدة دفعتني إلى إجراء حوارات مع خبراء آخرين، وهكذا دواليك، حتى خرجت من كل ذلك بما يشبه "منحنى تعلم" من مقالات وتحقيقات.

كان الخبراء سعداء بتقديم المعلومات، بينما ثمَّن القراء مجهودي حينما بدأت من الصفر.

استمع "روزبريدجر" إلى ما حكيته بأدب الإنجليز المشهور.. كنت قد نسيت الموضـوع بأكملـه، إلى أن وجدتني بعد شهور لاحقة في مكتبه المشمس، وهو يطلب مني أن أقوم بمشروع شبيه بذلك الذي قمت به من قبل، لكن هذه المرة لصالح "الجارديان"، وليس عن الـسيارات الكهربائيـة.. كـان يشير بيده نحو المدينة، وهو يقول إننا على مقربة من المكان الذي شهد منذ سنوات قليلة فحسب أكبر كارثة مالية منذ الثلاثينيات.. تكبدت الـبلاد مليـارات المليـارات لتنفيـذ برنـامج إنقـاذ للقطـاع المالي، بينما لم تتم إدانة أي شخص، ومرت السنوات، وعـادت الأمـور في المركـز المـالي في المدينـة إلى طبيعتها وكأن كارثة لم تقع؛ لذا، ما الذي يمنعني من إنشاء مدونة إلكترونية عن القطاع المالي؟

ألمح من خلفه قناة "ريجينت" التي يتلألأ سطحها تحت أشعة شـمس الربيـع، بيـنما يمـر قطـار "يوروسـتار" مـسرعًا قاصـدًا "بروكـسل" أو ربمـا بـاريس.. أعـرف أن صـحيفة "الجارديـان" - ومعهـا "نيويـورك تـايمز" - أكـبر صـحيفة عالميـة تقـدم محتـوًى إلكترونيًـا ذا جـودة، وأن خـبراء الاقتـصاد والمتخصصين به سيرحبون بالمساهمة في صحيفة مرموقة كهذه، أليس كذلك؟ لكنني لا أفهم في عالم المال سوى ما يفهمه أي قارئ عادي، وهو ما يُعد نموذجًا مثاليًّا للفجوة الهائلـة بـين اهـتمام الـرأي العام ومصلحة الرأي العام؛ فلو أنك أخبرت أي شخص بأن أمواله ليست في أمان فلـسوف تـستحوذ على كامل انتباهه، أما لو تحدثت معه عن "خطط الإصلاح المالية" فسينصرف عنك بكل تأكيد.

وافقـت عـلى عـرض "روزبريـدجر" بكـل سرور، وأنـا أشـكره عـلى إتاحـة تلـك الفرصـة لي.. فمـن أيـن لي أن أعـرف وقتـذاك أن الإنجليـزي عنـدما يـزم

شفتيه فإنه إمَّا يحاول السيطرة على حماسه، أو يحاول إخفاء ما بداخله من مشاعر سلبية؟!

هكذا انتهى الحال بصحفي هولندي، يمتلك خبرة خمسة أعوام في منطقة الشرق الأوسط ودرجة جامعية في الأنثروبولوجي، متجولًا في أرجاء المركز المالي اللندني لإتمام تحقيق غير عادي.. متقمصًا شخصية "تان تان" بين المصرفيين.



1

ما وراء جدار الصمت



عندما حاولت معرفة مميزات وعيوب السيارة الكهربائية، فضَّلتُ أن أبدأ من الصفر من دون القيام بأي بحث عنها؛ فاتباع طريقة المبتدئين في محاولة معرفة معلومات كافية عن أي شيء تجبر خبراء أي مجال على استخدام لغة بسيطة في أبحاثهم، وهكذا قررت اللجوء إلى تلك الطريقة مرة أخرى مع مشروعي الجديد هذا.

أنا الآن بحاجة إلى ذلك السؤال الذي يطرحه المبتدئون.. سألتُ الأصدقاء والمعارف في "أمستردام" ولندن عمَّا يرغبون في معرفته عن عالم المال.. وجدتُ أن كل شخص تحدثت معه غاضب لكنه في الوقت نفسه عاجز عن تحديد سبب غضبه بالضبط، لم يفهم أحدٌ حقيقة ما حدث خلال انهيار بنك "ليمان براذرز" الأمريكي عام 2008 وما أعقب ذلك من أزمة مالية كبرى، حيث سادت أكبر حالة ذعر مالي منذ أزمة الثلاثينيات.. ظللت أسمع منهم عبارات من قبيل: "يكفيني أن تشرح لي الآلية التي يعمل بها عالم المال، وسأكون ممتنًا لك.. على أنني أعلم أنه وفي غضون يومين، سوف أنسى كل ذلك الشرح المتخصص مرة أخرى".

حين كانوا يقولون لي هذا، كنت أجيبهم قائلًا: "حسنًا إذًا، هل هناك سؤال بعينه بشأن عالم المال أو المصرفيين يشغلكم كثيرًا لدرجة أنكم لا يمكن أن تنسوا إجابته؟".. كانت تلك حوارات صعبة لأن الناس بحاجة إلى التنفيس عن غضبهم في المقام الأول.. يقولون: "أليس من العبث أن نعمل نحن على إنقاذ هؤلاء المصرفيين، بينما لا يبادر أيٌّ منهم بإعادة ما تلقاه من مكافآت؟ انظر إلى الكيفية التي تؤثر بها تلك المستقطعات المالية على أشد الفئات ضعفًا في المجتمع.. وفي الوقت نفسه، يمنح المصرفيون لأنفسهم مكافآت ضخمة، حتى في البنوك التي استمرت حتى اليوم بفضل إنقاذنا لها".. في نهاية المطاف، تبين لي أن أصدقائي يطرحون السؤال نفسه: "كيف يمكن لهؤلاء الناس أن يتعايشوا في تصالح وسلام مع أنفسهم إلى ذلك الحد؟".. وجدتها بداية جيدة.. ربما.

عندما وصلت إلى لندن، استعنت بمفكرة بها عناوين وأرقام تليفونات للتواصل مع كل من أعرفهم هناك، ولكي أطلب منهم تقديمي لشخص يعرفونه يعمل في المركز المالي بلندن، لم يصلني الرد على الفور بطبيعة الحال، وهو ما أعطاني فرصة لاستكشاف بيتي الجديد.. اعتدت دائمًا تصنيف لندن مع برلين وباريس في فئة واحدة؛ وهي أنها عاصمة بلد أوروبي كبير، لكنني اكتشفتُ أن لندن تساوي حجم برلين ومدريد وباريس معًا.

أخذت المترو إلى وسط المدينة، وخرجت أتمشى.. يمكنني أن أرى بنفسي أن إطلاق لقب "مدينة" على لندن لم يعد وصفًا دقيقًا، حيث يعمل في القطاع المالي في لندن ما بين 250 ألفًا إلى 300 ألف موظف، وهو كمّ هائل من الوظائف، وقد بدأت بالانتشار في جميع أنحاء العاصمة.

إلى الغرب من "البيكاديللي" تقع منطقة "ماي فير" الشهيرة، حيث يجد النوع المغامر من المستثمرين المحترفين لأموال الآخرين سماسرة الأسهم الخاصة والصناديق الاستثمارية (أو صندوق التحوط) وكذلك أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية.. هناك أيضًا "حي السيتي" أو الـ"سكوير مايل" قرب محطة مترو "بانك"، حيث العديد من شركات السمسرة والوساطة المالية، وشركات التأمين وعدد من البنوك الكبيرة مثل "جولدمان ساكس".. تلك الشركات محاطة برموز معمارية مثل كاتدرائية "سانت بول"، وبنك إنجلترا ومبنى البورصة القديم الذي تحول اليوم إلى مطعم ومول، أمَّا إذا اتجهنا شرقًا نحو مطار "سيتي"، فسنصل إلى "كاناري وارف"، منطقة الميناء القديم، والتي ازدادت فيها أعداد البنوك والمؤسسات المالية، أمَّا في "كناري وارف" فسنرى الكثير من ناطحات السحاب الزجاجية اللامعة، إضافة إلى مول ضخم حوله سور من الأشجار الأنيقة.. سنلاحظ أيضًا أن كل شبر في المنطقة يخضع لرقابة مستمرة من كاميرات فائقة التقنية، وهي - كما يُقال بهدوء لأي مجموعة من المتظاهرين تتجمَّع هناك - منطقة مملوكة للقطاع الخاص وهو من يتحكم فيها، أي أن كل جزء من "كناري وارف" - أشهر مناطق القطاع المالي بلندن - ما عدا الـ45 مترًا خارج محطة قطارات "جوبيلي لاين"، ملك للقطاع الخاص.

مرت عدة أيام واصلت خلالها تجولًّي في جميع أنحاء المدينة، لم يصلني رد واحد على طلب تعريفي إلى أحد خبراء المال.. كنت قد بدأت أشعر بالقلق، لكن دعاني صديق من القدس إلى حفلة قدمني خلالها إلى "سِيد"..

"سِيد" في أواخر الثلاثينيات من عمره، طويل القامة، عريض المنكبين، وأبـواه مـن المهـاجرين.. بـدأ حياته المهنية سمسار أوراق مالية لدى عدد من البنوك الكبرى، قبل أن يدخل شريكًا في شركـة سمـسرة تشتري وتبيع المنتجات في الأسواق نيابة عن عملائها مقابل عمولة.. قال لي "سِيد" بنبرة ودودة:

- إن مساعدة غير المتخصصين في فهم الـ"سكوير مايل" جاء متأخرًا كثيرًا..

ودعاني إلى قضاء يوم في شركته، وكان الشرط الوحيد هو ألا أذكر اسمه أو اسم شركته.. أضاف:

- لن يتفهم عملاؤنا سبب تحدثنا إلى الصحافة.

بعد أسبوع، وفي الـصباح البـاكر، وصـلت إلى شركـة "سِـيد" الواقعـة في شـارع مـزدحم في قلـب المدينة التاريخي.. كان "سِيد" قد أخبرني أن هناك فارقًا واضحًا في عالم المال بين أولئك الـذين يـرون أطفالهم في الصباح وأولئك الذين يرونهم في المساء، حيث يجب على الـذين يعملـون بـالتزامن مـع مختلف الأسواق المالية الاستيقاظ في وقت مبكر للغايـة، حتـى يكونـوا عـلى أهبـة الاسـتعداد عنـد افتتاح تلك الأسواق، وبالتالي لا يرون أطفالهم إلا في المساء، أمَّا الجزء الآخر من العالم المـالي فيعمـل بشكل مستقل عن الأسواق الخارجية، ومنهم على سبيل المثال: المحامون وصنَّاع القـرار في عمليـات "الاندماج والاستحواذ" الاقتصادية بين الشركات، وهكـذا يمكـنهم توصـيل أطفـالهم إلى الحـضانة أو المدرسة، ولكنهم يعملون حتى وقت متـأخر كـل مـساء؛ فعنـدما تـرى المـوظفين المـاليين يتنـاولون الغداء في أي مكان في المدينة، فاعلم أن هؤلاء من تلـك الفئـة الثانيـة، وفي العمـوم، أولئـك الـذين يعملون في عالم المال، لا يأكلون طعامهم إلا بجانـب شاشـات الكمبيـوتر في مكـاتبهم.. اقـترح عـليَّ "سِيد" قائلًا:

- لِمَ لا تشغل نفسك بشيء ما لدقائق؟ أنا بحاجة لإنهاء تقرير سأقدمه للمستثمرين قبل السابعة والنصف.

اتجه إلى مكتبه، حيث استقرت مجموعة جذابة من شاشات الكمبيوتر التي تعرض أشرطة الأخبار والرسوم البيانية وبيانات الأسواق.. مهما نظرت حولي لا أجد إلا تليفونات وأجهزة تليفزيون تعرض برامج القنوات الاقتصادية.. تبقَّى أقل من ساعة على افتتاح الأسواق؛ أجواء من الترقب والحذر تخيم على أرجاء الغرفة.. شعرت بمعدتي تتقلص كما تفعل قبل كل مباراة مهمة في مونديال كأس العالم.

شرح لي "سِيد" أن تقريره يتألف من تحليلات ومشورات استثمارية لعملائه: معظمها بخصوص صناديق التقاعد، وشركات التأمين، وأيضًا نصائح بخصوص مستثمرين محترفين آخرين يديرون أموال أشخاص آخرين.. قال إنه يقدِّر أن عملاءه يتلقون 300 إيميل على الأقل من تلك النوعية كل يوم، وقال لي:

- أحاول أن أقدِّم لهم تقارير موجزة ودقيقة قدر الإمكان.. لا يمكنك أن تستحوذ على تركيز العملاء لما هو أطول من صفحة واحدة.. وأفضل ما يمكنك أن تتمناه هو أن يقرؤوا فقرات بسيطة فقط من تقريرك.

لا يذكر في تقاريره ملاحظات عن الشركات الفردية؛ فهناك فِرَق عمل كاملة من الباحثين المتخصصين في تلك الشركات، هو يقدِّم ما وصفه بـ"منظور عين الطائر" للاقتصاد بأكمله، وخلال بقية يومه، يقوم بتقديم تعليقاتٍ على المستجدات، ويقوم كذلك بتحديث تقاريره.

هل يمكن القول إنه يشبه المحلل في الاستوديوهات الرياضية، الفارق هنا أن سوق المال هو المباراة؟

- ربما، باستثناء أن تحليلي موجَّه إلى المدربين واللاعبين في أرض الملعب، وليس للمشاهدين.

أخبرني كذلك أن من بين عملائه سماسرة في البنوك الكبرى.

- جميعًا هنا عملنا من قبل في بنوك كبيرة، لذلك نحن نعرف ما هو عليه الوضع هناك.. السمسار يعيش حياة عزلة؛ فما إن تتخصص في مجال ما، وليكن صناعة السيارات، عندئذ تكون هذه هي حياتك.. ربما يساعدك موظف أقل منك، ولكنك تبقى وحدك على كل حال، وتقاريرنا التي نقدمها للعملاء بمثابة رأي ثانٍ لهم.. نمرر لهم الأفكار الجيدة، وكذلك بعض النقاط والتنبؤات الصغيرة، حتى يمكنهم استغلالها في تعزيز موقفهم أمام رؤسائهم.

افتتحت الأسواق، ولمدة نصف ساعة، بدا الجميع منشغلين للغاية.. كان السماسرة يتصايحون عبر المكان بمصطلحات لا يفهمها سواهم: "هل رأيت ذهبًا في 1670؟".. ومع استقرار الأمور، يهدأ الإيقاع، لكنها لا تهدأ بالنسبة للسمسار الذي تتلخص وظيفته في "دخول" السوق والعثور على مشترٍ لما يريد عملاؤه بيعه، والعكس في متابعة الشاشات، سألتني سمسارة كانت تقرأ جريدة "ذا سان" The Sun وفي الوقت نفسه تراقب الشاشات أمامها على مكتبها:

- ما الفرق بين السمسار وعميله؟

لم تنتظر إجابتي، وقالت:

- السمسار هو من يسب عميله، لكن "بعد" أن ينهي المكالمة معه.

دونت ما قالته لي في مفكرتي، قبل أن أذهب إلى موظف آخر في أواخر العشرينيات من عمره.. كان يحدِّق في أربع شاشات أمامه في استغراق تام،

حتى إن أنفه كادت تلمس إحدى الشاشات.. أخبرني أنه يقوم بـ"التحليل الفني"، ثم أضاف مفسرًا بأنه يبحث عن الاتجاهات السائدة في أسعار أسهم مجموعة معينة من الشركات، وبناءً عليها يقدِّم المشورة الاستثمارية.

أسرته الأسواق المالية منذ أن كان في المدرسة الثانوية، لم يكن يفهم الكثير عن الاقتصاد، ولكنه سرعان ما عرف أن اللاعبين الكبار وحدهم يمكنهم أن يدفعوا ثمن البحوث المتطورة وعالية القيمة التي تقدمها شركات مثل شركة "سيد".. ثم اكتشف "التحليل الفني"، وهي طريقة للتعامل مع البيانات العامة من أجل دراسة السوق..

- أمارس هذا العمل منذ بضع سنوات، ما أدهشني أنه يقوم في كثير من الأحيان على الحدس والتعرف على الأنماط المختلفة دون وعي منك، وتمييزها.

سمعت "سِيد" يصيح في صرامة مصطنعة:

- هاي، أنت.. هيَّا اذهب لتتحدث مع ضيفنا الهولندي.

وهكذا جلست مع شاب لبق يبدو عليه الإنهاك، وفي أواخر العشرينيات من عمره.. أخبرني أنه يعتبر نفسه محظوظًا لكونه خبير مبيعات، وهو يستيقظ في الخامسة والنصف صباحًا، في حين أن أمثال "سِيد" يستيقظون في الخامسة.. كنت أدون كل ما يقول بأسرع ما أستطيع في مفكرتي، فجأة وجدت السمسارة التي كانت تقرأ جريدة "ذا سان" The Sun تناولني ورقة مكتوبا فيها: "في مرحلة متأخرة من الاختلال العقلي، لكنه غير مؤذي.. معظم الوقت".. كوّر رجل المبيعات الورقة وهو يبتسم، وألقى بها نحو رأسها، وهو يعلق قائلًا:

- خفَّة دم السماسرة.

عمله كـ"خبير مبيعات" هو أن يتلقى التقارير من "سِيد" أو المحلل الفني إلى عملائه، على أمـل إقناعهم بالشراء أو البيع من خلاله؛ فهـو أشـبه بـالفلتر، عـلى حـد وصـفه، لأنـه يعـرف احتياجـات عملائه بشكل جيد للغاية. يركِّز بعضهم على سيكولوجية الـسوق في يـوم بعينـه، ويفـضِّلون قـراءة تقارير التحليل الفني، والبعض الآخر يركـز عـلى النـواحي "الجوهريـة" ذات المـدى الطويـل، مثـل سلامة الوضع المالي لشركة معينة، وأشار إلى شاشته، قائلًا:

- انظر هنا، هذه قائمة عملائي.. أعمل مع هؤلاء منذ سنوات، وأحضرت كثيرًا منهم معي عنـدما انتقلت إلى هذه الشركة.. العملاء يقومون بأعمالهم مـع شـخص ولـيس مـع شركـة ذلـك الـشخص، وهناك نوعان من الباعة، أولئك الـذين يجيـدون الإنـصات، والجريئـون، الـذين يـدفعون الآخـرين للقيام بما يريدون.. هذا النوع الثاني أفضل بالطبع، لكن بما أنني أنتمي إلى النوع الأول؛ فـأملي هـو أن أستطيع الحفاظ على العلاقة بيني وبين عملائي.

- وهل تعتقد أنك ستحقق ذلك؟

تردد، قبل أن يجيبني قائلًا:

- حاليًا، أتساءل أحيانًا عن سبب ما أفعله.. عدد ساعات العمل طويلة للغاية والعائد قد يصبح قليلًا لفتراتٍ طويلة.

هو خبير مبيعات مستقل - "فريلانسر" - وأجره بعمولة، لكـن حركـة العمـل بطيئـة جـدًّا منـذ انـدلاع الأزمة المالية الأخيرة، وفي الوقت نفسه كانت تكاليف المعيـشة مرتفعـة ولا تقـل أبـدًا؛ اشـتراكات خـدمات البيانــات الماليــة، والتليفــون، وأجهــزة الكمبيــوتر المتــصلة بــثلاث أو أربــع أو خمــس شاشــات،

ودعوة العملاء على الغداء، والسهرات.. "عليك أن تكون بارد الأعصاب للغايـة، وشـديد التفـاؤل إلى حد الجنون، حتى لا تنهار وتكتئب، أو تدمن على الخمور".

انتهى اليوم وأغلقت أسواق لندن وبقية دول أوروبا، ممَّا أتاح لي أخيرًا فرصـة التقـاط أنفـاسي.. هكذا عرفتُ كيف تجري الأمور في قاعة تداول صغيرة.. رأيتُ جزءًا من "الأسواق الماليـة"، وفهمـتُ معنى ما كنت أسمعه في التقارير الإخبارية المألوفة: "تجاوبت الأسواق المالية هـذا الـصباح بـشكل إيجابي مع نتيجة الانتخابات الألمانية".. وأدركت أن كل تلك الأرقام على الشاشات تـشكِّل منظومـة دقيقة لا لبس فيها، ولكنها تبدو في الوقت نفسه وهمية إلى حدٍ ما، كـما لـو كانـت لعبـة كمبيـوتر ليس لها أي تبعات وخيمة.

عندما انتهى الجميع من أعمالهم في العالم الرقمي، حان وقت الذهاب إلى البار.. فهل كان هـذا يومًا جيدًا؟ لم يكن كذلك بالنسبة للمحلـل الفنـي.. لقـد "تـصرَّفت" الأسـعار بـشكل مختلـف عـن توقعاته.. ولكنه يأمل خيرًا في الغد.. "سِيد" أيضًا لم يكن راضـيًا، حيـث توقَّـع في تقريـره أن يتـدخل البنك المركزي السويسري.

- الجيد في الأمر، أن البنك المركزي السويسري تدخَّل بالفعل، لكن ما ليس جيدًا هو أنه بـسبب سوء فهم لم يُنشر تقريري؛ فلو كان قد نُشِر في الوقت المناسب، لكنت قد حققتُ مكانة أكـبر لـدى عملائي، الذين كانوا ليروا كيف أن توقعاتي صحيحة للغاية.

أخذ رشفة من كوب البيرة، قبل أن يُكمِل قائلًا:

- هذا طبعًا بافتراض أنهم يقرؤون تقريري أصلًا.



كان ذلك اليوم الذي قضيته مع "سِيد" وتعرفت فيه على الـ"سكوير مايل" بمثابة ضربة الحظ التي حلمتُ بها؛ فقد كان الصمت هو الرد الشائع على بقية طلباتي الأخرى لإجراء مقابلات مع أحد خبراء سوق المال.. من اهتم بالرد، أرسل ردًا هو عبارة عن سؤال بلاغي: "لماذا أخصص لك وقتًا لتقديم أفضل شرح للقطاع الذي أعمل به، بينما كل ما يبحث عنه البعيدون عن هذا الوسط هو المزيد من الأسباب ليكرهونا؟"، بينما لمَّح آخرون إلى أنهم لا يثقون في "الجارديان"، وأجاب غيرهم بكل بساطة وأدب: "لا.. شكرًا".

التقيت "سِيد" في البار مرة أخرى، وعرفت منه حقيقة ما يجري: عالم المال محكوم بقوانين الصمت.. "سِيد" وزملاؤه رؤساء أنفسهم، بينما موظفو البنوك والشركات المالية الأخرى عُرضة لخطر فقدان وظائفهم، ومحاكمتهم، وتعرضهم لتشويه سمعتهم في حال تحدثوا إلى الصحافة.. بعدها لن يجدوا أي مكان يقبل بتوظيفهم في المدينة مهما حاولوا.. تنص قوانين الصمت تلك وبكل صراحة على أنه ليس بوسع أحدٍ الإفصاح عن أي شيء من تجاربه وخبراته في شركته.

للحظة فكرتُ، ها هو "منحنى التعلم" الخاص بي ينهار وينتهي، لكن "التخويف" نادرًا ما يكون فعالًا مئة بالمئة.. حتى في العراق، وفي أثناء حكم "صدَّام حسين"، كان من الممكن للصحفيين الأجانب إقناع الناس بالكلام معهم، شرط أن يشعر المتحدِّث بالأمان، وهكذا واصلتُ إرسال طلبات لإجراء المقابلات مع مختلف العاملين بالقطاع المالي، مع التأكيد هذه المرة على السرية وإعطائهم ضمانات ووعودًا بحفاظي على هوياتهم:

"لن يعرف أي إنسان بأننا تحدثنا، كما أنني المالك الوحيد لصندوق البريد هذا، ولن أكشف مطلقًا عن وظيفتك، أو عن اسم البنك أو الشركة التي تعمل بها، ولا حتى عن جنسيتك أو خلفيتك العرقية".

غمرتني موجة جديدة من الردود الرافضة المهذبة، إلى أن وصلني رد بالموافقة من مدير مبيعات في شركة لخدمات إدارة البيانات في مجال "الاندماج والاستحواذ"، ثم جاءتني موافقة من محامٍ مالي لتناول الغداء معي، وبعده وافق مدير شركة أبحاث مهمَّة، وموافقة محلل في شركة للأسهم الخاصة، ومصرفي خبير في عمليات "الاندماج والاستحواذ"، ومصرفي آخر خبيرٌ في تمويل الشركات.

جميعهم اتفقوا معي على مقابلتي خفية في منازلهم أو أي مكان آخر بعيد لا يمكن أن يقابلوا فيه زميلًا حاليًا أو سابقًا مصادفة.. عن نفسي، أحب تسجيل المقابلات، لكن قابلني منهم رفضًا تامًا لتلك الوسيلة، وهو ما أعادني إلى استخدام الورقة والقلم.. كان هذا هو أحد الأسباب التي دفعتني إلى أن أطلب من كل منهم التوقيع على ما قاله له وقمتُ بكتابته، ولكي أتأكد من أنني كنتُ دقيقًا معهم، ومن أنهم قرؤوا كل كلمة قبل نشرها على شبكة الإنترنت.

أصابني القلق من أن يشطبوا على شيء من كلامهم يكون ذا أهمية، لكن مخاوفي سرعان ما تبددت.. كان أغلب ما شطبوا عليه جملًا لا ضرر منها، مثل: "أرجو أن تشطب عبارة **منظر جميل من الطابق التاسع**، حتى لا ينتبه إليها زميل ويعرف أنني المتحدث".. أو: "لا تكتب أنني أبدأ يومي بكوب من الشاي؛ فأنا الوحيد الذي يفعل ذلك في الشركة كلها!".. كما بدا

بعضهم خجلًا من قلقه الذي سبق الحوار، وطلب مني حذف أي وصف لذلك القلق، وكان ذلك بمثابة قانون صمت لقانون الصمت الموجود في الأساس.

قمتُ بنشر كل حوار حررته عبر المدونة:

www.guardiannews.com/jlbankingblog، مصحوبًا بمناشدة لكل من يقرأ الحوار من العاملين في القطاع أن يسهم بتعليقه.. قلت لهم: "إن الديمقراطية قد بدأت في التحوُّل إلى أداة تتيح للناخبين الحق في تقرير أي من السياسيين سيكون لهم حق تطويع السوق وفق رغباتهم.. فهل أنت من هؤلاء؟".

عندئذ هلت البشائر.. في غضون ساعات قليلة، انهمرت الرسائل على الإيميل الخاص بي.. كان أول عشرة أشخاص أجريت معهم مقابلات من الذكور، لكنني هذه المرة تلقيتُ طلبات من سيدات، وكثيرات منهن في وظائف مغمورة، مثل: "مسعرة سندات"، وعرفت أنها من تحدد قيمة السندات التي لا يتم تداولها إلا نادرًا، لذا فسعرها في السوق غير محدد؛ و"سمسارة تأمين"، التي تعمل وسيطة بين مالكي السفن الذين يرغبون في تأمين سفنهم ضد مجموعة من المخاطر وشركات التأمين التي تقدِّم ما يطلَق عليه في عالم الاقتصاد "ضمان سندات" مقابل مبلغ تأمينات؛ و"مستشارة إدارة استثمارات"، تساعد البنوك على إعادة هيكلة أو تحديث أنظمة الكمبيوتر الخاصة بهم، لمواكبة الأنظمة أو التكنولوجيا الجديدة؛ ومسؤولة عن جمع التبرعات في شركة رأس مال استثماري "متوافقة مع الشريعة الإسلامية"، حيث تقوم بالتوفيق بين المستثمرين ورجال الأعمال الواعدين.

في كافيه "بريت آ مانجر" Pret a Manger بميدان "باترنوستر" قرب كتدرائية "سانت بول"، تناولت الشاي الأخضر بصحبة مديرة التسويق بأحد فروع بنك أوروبي.. كانت قد ذكرت في رسالتها الإلكترونية أنها "سعيدة لإزالة الغموض عن العالم الذي دخلته منذ أكثر من عشرة أعوام، وتناسبني أي ساعة خلال النهار، فأنا من أرتِّب جدول مواعيدي".. كانت في أواخر الثلاثينيات، وتتحدث بلكنة تعكس انتماءها إلى الطبقة الوسطى العريقة، وتجد متعة في إلقاء النكات والتعليقات الساخرة.. أخبرتني أنها دومًا ما تقابلها ثلاثة ردود فعل ثابتة عندما يعرف الناس طبيعة عملها؛ فعلى سبيل المثال، في المدرسة عندما تذهب لتحضر ابنها.. "أجد نظرة تنم عن خيبة أمل، قبل أن يقول لي أحدهم: أووه.. ظننت أنكِ تقومين بعمل مثير للاهتمام، وهناك من يجعلني أشعر بأنني شخص غير مرغوب فيه، أو أجد من يعاملني وكأنني دفتر شيكات، ويتوقع مني أن أدفع أن الحساب في أي مكانٍ نذهب إليه".

تحدثت عن كم الخمر المرهق الذي تضطر إلى تناوله خلال العديد من الليالي التي تقضيها مع العملاء أو الزملاء، والصعوبة التي يصادفها بعض الرجال في مواعدة امرأة تكسب من المال أكثر ممَّا يكسبون.. قالت:

- "عندما تواعد أحدهم تضطر إلى تقديم بعض التنازلات.. أحيانًا يكون الموعد في مطعمٍ رخيص، أو تقضي عطلة بسيطة، فأنت تحرص على اختيار أماكن يمكن لرفيقك تحمُّل تكاليفها.. إنه نوعٌ من التحكَّم في النفس، على ما أظن".

ضحكنا سويًّا، ووجدتها فرصة لأسألها عن مرتبها.

- أتعرف، إنني أشعر بعدم الارتياح لو أخبرتك بذلك بصوتٍ عالٍ.

هكذا كتبت على أحد مناديل الكافيه.. مائة وعشرة آلاف جنيه إسترليني سنويًّا، بالإضافة إلى المكافأة السنوية، والتي تعادل نصف راتبها السنوي، وزد على ذلك نسبة 20 في المائة من عائدات بيع الأسهم.

- ربما أحصل على أضعاف ذلك في أوقات أفضل للأسواق.

خيم علينا الصمت لقليلٍ من الوقت، قبل أن تُكمِل:

- دعني أقول لك إننا لا نتأخر عن تقديم التبرع، أغلب من أعرفهم يتبرعون بعشرة في المائة من مكافآتهم، بل وينظِّم بعضهم حفلات خيرية عديدة.. نحن لا نحب أن نتحدث عن ذلك، ونبقيه بيننا بعيدًا عن العالم الخارجي؛ فالموضوع مهم بالنسبة لنا، نحن مدللون حقًّا، ونحب أن نسأل بعضنا عن نسبة التبرعات التي قدمناها أو التبرعات التي نجحنا في جمعها، وهكذا.

سكتت قليلًا، ثم أكملت:

- بعض أصدقائي أساتذة مساعدون، وكل ما يحصلون عليه هو 12 ألف جنيه في العام.

كانت قد أخبرتني في البداية ألا علاقة بخلفيتها الأكاديمية بعملها في القطاع المالي.. سألتها عن السبب، فأجابتني بوجه يخلو من التعبيرات، وإن تغيرت نبرة صوتها:

- احتجت إلى تربية ابني بمفردي، وهو ما يعني - حرفيًّا - احتياجي إلى وظيفة تمنحني الكثير من المال.

لم تلتزم في حديثها معي بقانون الصمت، فكانت الاستثناء الوحيد من القاعدة.

جرت أغلب الحوارات في مناخٍ من التوتر والخوف.. وفي أكثر من مناسبة، أجد من أتحدث معه وقد صمت فجأة، وارتسمت على وجهه

ابتسامة هادئة، وهو/هي ينظر إلى عيني، قبل أن يهمس: "سنرحل من هنـا.. الآن"، وذلـك لأن أحـد زملائه قد دخل الكافيه نفسه، ومن يعلم، ربما ذلك الزميل أيضًا لديه مقابلة تشبه ما أقوم به.

ما لا يقل عن نصف عدد من اتفقت معهم على إجراء الحوار تراجعـوا عـن فكـرة إجـراء المقابلـة بعد موافقتهم الأولى، فعلوا هذا - ببساطة - عن طريق عدم الرد على الإيميلات التي أرسلتها لهم، وفي أكثر من مرة، لم يحضر الشخص للمقابلة، أو ألغاها برسالة نصية - وفي بعض الأحيان أكـون جالـسًا في انتظاره بالفعل - ودفتري في يدي.. كما انسحب عدد من الأشخاص بعـد المقابلـة الأولى، فعـلى سـبيل المثال، كانت هناك سيدتان تودان - بشكل منفـصل - الإبـلاغ عـن وقـائع وأفعـال عنـصرية وكراهيـة وحالات تحرش جنسي في شركتي السمسرة اللتين تعملان بها.. وبعد المقابلة، أرسلت إحدى الـسيدتين، تقول لي: "أنا آسفة على ما ذكرته لك وما أضعته من وقتك، لكنني بعد أن قرأت ما نشرته على الموقـع شعرت بعدم ارتياح لفكرة نشر هذا الكلام، وأراهُ نوعًا من الانتحار المهني".

كانت النساء أكثر عصبية من الرجال، بينما قد يخبرني رجل في بعـض الأحيـان كلامًـا مـن قبيـل: "زوجتي تعتقد أنني مجنون للقيام بذلك".. وعندما أخبر أي سيدة أنهن أكثر قلقًا من الرجال بكثير، تجيبني في عصبية وضيق: "يا إلهـي، كـم أكـره أن أتـصرف مثـل أي امـرأة عاديـة"، بيـنما قالـت لي أخريات: "أترى؟ هذا لأن النساء أكثر وعيًا بالمخاطر".

- لا يمكنك أن تتصور كيف يبدو الموقف لي غريبًا للغاية.

هذا مـا قالتـه سـيدة كانـت تعمـل في الإدارة التـي يخـشاها الجميـع.. إدارة العلاقـات العامـة والاتصالات.. أكملت قائلة:

- لو كنت أعمل بالبنك حتى الآن، لما أجريت هذه المقابلة.

كانت إحدى تلك الأيام الرمادية الممطرة التي غالبًا ما تجعلني أحن إلى هولندا.. تقابلنا في كافيه عادي بالقرب من منزلها في لندن.. كانت في منتصف الثلاثينيات، وقد تركت مؤخرًا هذا القطاع بعد عشرة أعوام من العمل في عدد من البنوك الكبرى.

السؤال الذي سألته له هو: كيف تعرف إدراتك بأن أحدًا ما قد تحدَّث إلى وسائل الإعلام؟ هزَّت كتفيها، وقالت:

- هناك وكالات خارجية تراقب وسائل الإعلام لحسابنا، وفي بعض الأحيان يرسل لك شخص في البنك مقاطع ويطلب منك مشاهدتها، ومن ثم تنعقد جلسة استماع، تليها إجراءات تأديبية ربما تصل إلى الطرد من العمل.

وتحدثت عن حالات تلبُّس لبعض المصرفيين، وكيف أنهم كانوا يثقفونهم في هذا الخصوص وكيف أن الصحفي، مهما كان لطيفًا فهو ليس صديقًا لك.. وأنهت تعليقها بشيء من الارتياح، حيث ذكرت أن في آخر بنك عملت فيه تعرَّض كثيرٌ من الموظفين إلى إجراءات تأديبية؛ بسبب التحدث دون تصريح مع الصحافة. أضافت:

- أصبح من النادر أن يتحدث أحد مع الصحافة.

أخبرتني بالقواعد المسموح بها للتعامل مع المقابلات المصرَّح بها من خلال إدارة العلاقات العامة: يتم الاتفاق على الموضوعات التي سيتم التحدث فيها مسبقًا، ويحضر المقابلة موظف من العلاقات العامة بصفته شاهدًا أو "حَكَمًا"، أمَّا إذا حاد الصحفي عن الموضوعات المتفق عليها، يتدخل موظف العلاقات العامة: "محاولة جيدة، لكنه لن يجاوب هذا السؤال"، أو "هو لا يستطيع الإجابة على هذا السؤال، لكن يمكنني

المحاولة وإيجاد شخصٍ يستطيع الإجابة عليك".. وبعد انتهاء المقابلة، يقوم موظَّف العلاقات العامة بمراجعة المقابلة قبل نشرها، حتى يتأكد تمامًا منها، ويضمن أن الكلام مترابط..

قالت:

- فلو أن هناك جملًا قد يُساء فهمها، يتم إزالتها على الفور.

فالحفاظ على سمعة أي بنك هي من المهام الرئيسية للعاملين به.

شربنا فنجان قهوة آخر، وعندما سألتني عمّا إذا كنت قد فكرتُ في أن أجرب حظي في القطاع المالي، حاولتُ التهرب منها بقولي إن القليل جدًّا من الصحفيين يفعلون ذلك.. وافقتني الرأي؛ فالأجور أفضل بكثير، ولكن أولئك الذين ينتقلون إلى تلك المهنة غالبًا ما يُصدمون من طبيعة العمل.. كنَّا قد تحدثنا في وقت سابق عن ثقافة المعاملة السيئة في البنوك الكبرى.. قالت:

- الحقيقة هي أن الصحفيين ليست لديهم أدنى فكرة عمَّا ينتظرهم في ذلك المجال.. أصادف أحدهم أحيانًا فأرى في عينيه تلك النظرة المصدومة؛ ففي خلال الستة أشهر الأولى للعمل لا يصدقون ما يمرون به في عملهم، وهذا لأن المصرفيين الذين تعاملوا معهم قبل دخولهم المجال كانوا لطفاء جدًّا معهم.

الآن كان دوري لكي أضحك.. أوضحتُ لها أنني أضحك لأن ما قالته هو السبب وراء عدم رغبتي في إجراء أي مقابلات مع موظفي العلاقات العامة.. لم تكن لتخبرني بأي من ذلك لو أن زميلًا لها كان حاضرًا، كشاهدٍ و"حَكَم"، أليس كذلك؟ فما الذي دفعها إلى انتهاك القاعدة نفسها التي فرضتها على الآخرين منذ سنوات عديدة؟ فكَّرتْ للحظة، ثم قالت إنها تريد أن تساهم في إنشاء نقاش متوازن الأطراف، قالت:

- أمضيتُ حياتي المهنية كاملة من دون أن أصارح أحد بآرائي.. رغم أنني كنت أصرخ بداخلي.. نعـم، هذا هو بالضبط السؤال الذي يجب أن تسألني إياه.

كل ما أردته هو أن أخبر الصحفيين بأنه يسكتوا هم وأن أقوم أنا بتوجيـه دفـة المقابلـة إلى حيـث يريد البنك.. ربما يكون هذا بمثابة اعتراف مني، مثل أي كاثوليكي صالح.

□□□

من الصعب تحديد مدى عمق هذا الخوف لدى من قابلتهم من العـاملين في القطـاع المـالي، لكـن، ومع انتشار خبر المدونة التي أنشأتُها، سألني أكاديميون وصحفيون ومخرجو أفلام وثائقية عـمَّا إذا كـان موظفو البنك الذين تحدثتُ معهم مستعدين للقائِهم أم لا، وعندما نقلتُ تلك الطلبات، كان الرد دائمًا هو نفسه: "آسف، المخاطرة بوظيفتي مرة واحدة فقط تكفي".

هكذا يعمي قانون الصمت الصارم أعين من هم خارج القطاع عن حقيقته.. هنا تأكدتُ من أن المهمة تختلف تمامًا عن مشروعي مع السيارة الكهربائية.. في ذلك المجال، كان الخبراء على استعدادٍ تامٍ لمقابلتي، وكنت أنا من يختار من أريدُ أن أجري المقابلة معه، أمَّا الآن، فأنـا مـضطر إلى انتظـار متطوعين شجعان وعلى استعداد للكشف عن تفاصيل عملهم وحياتهم العملية، وقد خاطر هـؤلاء لرغبتهم في تحدي تلك الصورة النمطية لعالم المال، أو للعمل داخـل الـ"سـكوير مايـل" أو للفكـرة المتصورة عن وظيفتهم، ومن ذلك على سبيل المثال، افتراض أن العمل بسوق المـال عمليـة معقـدة بشكل مرعب.. نعم، أخبرني من أجريت معهم مقابلات أن ما يقوم بـه خـبراء العمليـات الحـسابية يصعب فهمه للغاية.

شرح لي شخص كان يعمل حتى وقت قريب في أحد بنوك "الاندماج والاستحواذ"، قائلًا:

- هناك الكثير من المصطلحات في مجال عملنا، وعندما أقول الكثير؛ فأنا أعني الكثير من المصطلحات، وعليك - كعاملٍ في هذا المجال - أن تتقنهم جميعًا، لكن العمل في القطاع المالي لا يتطلب عبقرية؛ بل يحتاج إلى قدر معقول من الذكاء.

كان في الثلاثينيات من عمره، ملامحه شرق آسيوية، ويتحدث برصانة وتهذيب، كما هو متوقع من خريجي صفوة الجامعات الأمريكية.. كنتُ إذا أخطأتُ في معلومة ما، يبادرني بكل لباقة بعباراتٍ من قَبيل.. "آسف، ولكن في الحقيقة..."، أو "أرى أن منطقك في هذه النقطة مغلوط"، وهكذا..

أخبرني أن أي وظيفة في القطاع المالي تعد في جزء منها "تدريبًا على التحمل"، وهو رأي وافقه عليه آخرون؛ فرئيسة التسويق، التي فضَّلت عدم التصريح بما تجنيه سنويًّا بصوتٍ عالٍ، أصرت على أن العديد من العاملين بهذا القطاع نسوا أنفسهم وتورطوا فيه أكثر وأكثر، كما أضافت أن أي أحد يمكنه القيام بما تقوم به هي، قالت:

- بالتأكيد أنت تحتاج - في بعض الأحيان - إلى أن تتدرب على بعض الأمور المتخصصة، ولكنني عندما استلمت عملي لم أكن أعرف الفرق بين الأسهم والسندات.. ما تحتاج إليه هو أن تؤمن بذاتك.

معظم من أجروا معي المقابلة قالوا لي فيما معناه إنهم ليسوا علماء صواريخ، وليسوا بالتأكيد من المليونيرات..

عبَّر سمسار له خبرة أعوام عديدة في التداول في الأوراق المالية عن رأي كثيرين مثله عندما قال:

- الحقيقة المحزنة هي أن تقريبًا خمسة في المائة فقط هـم مـن يجنـون الكثـير مـن المـال، أمَّـا الباقون فهم بالفعل يربحون أعلى من نظـرائهم أصـحاب الـشهادات المماثلـة في قطاعـات أخـرى.. الفرق هو أن من يعملون في القطاع المالي يعملون لساعاتٍ أطول؛ فمثلًا، أجلس إلى مكتبي، وأنظـر إلى رئيسي، وأقول لنفسي: هذا لديه ملايين في البنك، وطائرة خاصة، وعـدد مـن الـسيارات، وفنـدق على البحر المتوسط، ثم أقول لنفسي إن رئيسي هذا ليس أذكى مني، ومع ذلك، لديه كل هذا المـال.. فلماذا هو وليس أنا؟ لذلك أجدد عقدي لعام آخر، في انتظار الصفقة الكبرى.. هـذا هـو الـسر وراء طبيعة عملنا.. بقية الخمسة والتسعين في المائة يعرفون أن نسبة صغيرة منَّا هي التي تجني المبـالغ الضخمة، لكنك تقابل تلك النسبة كل يوم وكل ساعة، فتنغرس في رأسك الفكـرة: يمكننـي أن أكـون مثلهم.

وعندما سألت موظفة حسابات في بنك بريطاني كبير عـن أكـثر شيء قـد يـستغربه البعيـد عـن القطاع عندما تتحدث عن عملها، قالت:

- إنها بيئة عمل عادية، والناس من حـولي طبيعيـون، ليـسوا متعجـرفين، كـما أن المرتبـات ليـست مبالغًا فيها، بالنسبة لنا على الأقل، لو عثرت على وظيفة مماثلة في قطاعٍ آخر، فربما أحصل على مرتـب أقل بنسبة عشرة في المائة على الأكثر.

نصحوها في بدايـة عملهـا محاسـبة بـأن تعمـل في أحـد البنـوك، ومنـه يمكنهـا أن تنتقـل للعمـل في أي مكان، ولكن كان هذا قبل الأزمة المالية، وهي تحاول منذ بعـض الوقـت العثـور عـلى وظيفـة بعيـدًا عـن قطـاع الخـدمات الماليـة.. وجـد لهـا مستـشار التوظيـف وظيفـة مثاليـة ومناسـبة لهـا ولخبرتهـا، لكنهـا كانـت الـشخص الوحيـد في قائمـة المرشـحين للوظيفـة الـذي لم تـتم دعوتـه لإجـراء

المقابلة.. كانت تلك الشركة تعتقد أن شخصًا آتيًا من بنك يمكنه أن يتأقلم مع ثقافتها، حسبما ذكر لها مستشار التوظيف.. قالت في مرارة:

- إنهم لم يلتقوا بي، وحكموا مسبقًا على شخصيتي من خلال طبيعة عملي الحالية فحسب، حتى على مواقع المواعدة، من الأفضل لك عدم الإفصاح عن حقيقة أنك تعمل في بنك، وإلا فلن تحصل على فرصة مواعدة أي أحد.

ذكر العديد ممن التقيت بهم أنهم اعتادوا عدم التحدث عن عملهم عندما يلتقون بغيرهم في أي مناسبة أو حتى عند باب مدرسة الأولاد، تفاديًا لأي ردود فعلٍ سلبية.

وبينما مدَّني كل من أجريت معهم مقابلات بالكثير من الكليشيهات حول عالم المال، بدأتُ أيضًا في تعلم أشياء جديدة؛ أولًا أن القطاع أكبر بكثير من قطاع البنوك، وثانيًا أن هناك فجوة عميقة بين من يعملون في البنوك الاستثماريى، وأولئك الذين يعملون في قطاع الخدمات المصرفية الاستهلاكية أو الخدمات المصرفية التجارية، كما قال لي أحد المصرفيين:

- إذا كانت البنوك الاستثمارية صيادًا يخرج بحثًا عن فريسة؛ فإن البنوك التجارية مثل مزارع يحرث الأرض بكل صبر.

وأكد لي موظف شاب يعمل في إعادة الهيكلة - التي تحاول مساعدة الشركات التي تواجه صعوبات مالية بسبب الإفلاس أو عدم القدرة على تسديد القروض البنكية - عدة مرات أن عمله يختلف عن عمل البنوك الاستثمارية، وقد أمضى بعض الوقت هناك، يعمل في تداول الأسهم، وعندما يقارن بينهما، فإنه يفضل عمله الحالي:

- هناك مشاعر زمالة قوية بين أفراد إدارة إعادة الهيكلة.. ما يحدث في بعض البنوك الاستثمارية لا يحدث هنا؛ فهناك لا يمكن لأي موظف صغير

أن يتعامل مباشرة مع أي مدير في الإدارة العليا، أمَّا هنا فجميعنا فريقٌ واحدٌ، والجميـع يتنـاوبون في شراء قهوة زملائهم.

وتحضرني هنا سيدة، أرسلت لي الإيميل التالي:

- إن مدونتك لا تتناول الجانب التقليدي من البنوك، مثل إعطاء القروض، بالشكل الكافي.

وهكذا، التقيتها لاحقًا على الغداء في مطعم على نهر "التيمز".. كنَّا في إجازة الكريسماس، وظهرت الزينة في الـ"سكوير مايل" ممَّا غيَّر شكله كثيرًا، حيث حل محل الرجال والسيدات المسرعين الخطى للحاق بالموعد التالي، السيَّاح الذين يرتجفون من البرد في ملابسهم الفاتحة.. كانت في أواخر العشرينيات، إنجليزية، ذات خلفية علمية.. طلبت "فرينش توست" مع الفراولة والأيس كريم.

أخبرتني أنني أنشر عن الجانب الممل لعالم المال في الـ"سكوير مايل"، قالت:

- لكن السماسرة يجلسون في مبانيهم الزجاجية طوال اليوم، وهم يصيحون في تليفوناتهم ويحدِّقون في شاشات مرصوصة أمامهم، بينما يحوِّلون أرقامًا إلى أرقامٍ أخرى، أمَّا أنا فأساعد في بناء المدارس، والطرق، والجسور، وحفَّارات البترول، ومحطَّات توليد الكهرباء في أماكن بعيدة.. أسافر إلى جميع أنحاء أوروبا، وإلى روسيا وآسيا والسعودية، وحدي، لافتتاح مصنع غاز، أو حقل للطاقة الشمسية، أو للتفتيش على مصفاة بترول. والآن، من هو صاحب الوظيفة المملة؟ عالم البنوك أكبر بكثير من محيط السماسرة والمتداولين، الذين يهيمنون على الصورة الذهنية لدى عامة الناس.. هذه هي رسالتي إلى القرَّاء، وكذلك عائلتي وأصدقائي الذين

فيما يبدو يعتقدون أنني السبب في الأزمة المالية، وأنني أسعى للحصول على مكافأة مالية ضخمة.

كانت تعمل في مجال يُدعى "تمويل المشاريع" على مدى العشرة أعوام الأخيرة؛ فلو أن هناك حكومةً تريد بناء مدرسة، أو كوبري، أو محطة توليد كهرباء أو مطار، فإنها تعلن عن وجود مزايدة بخصوص مشروع ما، وهذا يعني أن هناك دعوة رسمية وهيكلية يتم تقديمها للموردين لتوفير المنتجات أو الخدمات المختلفة، وهكذا تتعاون أطراف مختلفة مع بعضها لأنه لا توجد شركة واحدة تمتلك كل الخبرات المطلوبة في مشروع ما؛ فشركة البناء تعرف كيفية بناء مدرسة، لكنها لا تعرف كيف تديرها، أو كيف تحصل لها على التمويل الكافي.

أضافت بأنها تحب عملها هذا، قالت:

- يعمل معظم موظفي القطاع المالي على جزء صغير من صفقةٍ ما، ثم تنتقل الصفقة إلى شخص آخر، فينهي بدوره جزءًا آخر، ثم تنتقل إلى غيره لينهي جزءًا آخر بها، وهلُّم جرا.. نحن نقوم كل شيء، وعندما أقود سيارتي عبر الريف، أقول لنفسي: "ها هو الطريق الذي أشرفت على بنائه، وتلك المدرسة أيضًا، وقسم البوليس ذاك.. إنه أمر يشعرني بذاتي".

ومثل موظف إعادة الهيكلة، كانت قد تلقت تدريبًا في بنك استثماري لفترة وجيزة، حيث تدربت على إعداد الصفقات.

- كانوا يصيحون عليَّ طوال الوقت، وفي كثير من الأحيان بسبب أخطاء هم من قاموا بها.. يحتاج السمسار الجيد إلى أن يكون حازمًا جدًّا، مع سرعة في الإجابة، وهي صفات تلازمه طوال الوقت حتى في تعاملاته خارج العمل، فتجده، مثلًا، يصيح مستعجلًا طلباته حتى في المطعم.

تحصل من عملها في تمويل المشروعات على نحو مائة ألف جنيه إسترليني سنويًّا، وهي تعتبره مرتبًا مبالغًا فيه إلى حد كبير، لكنها ترفض الشعور بالذنب، لأنها تدفع ما عليها من ضرائب بالتمام.. ألمحت لها أنها بالتأكيد، مع خبرتها واتصالاتها وموهبتها في الحسابات، قادرة على أن تكسب ما هو أكثر من ذلك لو عملت في بنك استثماري؟ ولكنها ترفض الفكرة، قالت:

- البنوك الاستثمارية تكسب المال بالمال، وهو ما يخلق جوًا من التوتر لا أجده لطيفًا على الإطلاق..

هي سعيدة؛ لأن بنكها تجاري بحت، أضافت قائلة:

- إنها بيئة عمل أهدأ بكثير طالما لا تقابل أولئك الذين يعملون في البنوك الاستثمارية في الأسانسير.

بدأت أنتبه إلى ذلك الطابع الإنساني في الـ"سكوير مايل".. وجدت أنها أقرب ما تكون إلى القرية بمفهومها القديم؛ القواعد والأعراف غير المكتوبة، والزي المميز، والترتيب الهرمي للقيادة؛ إنها مجموعة من القبائل.. يميز من هم داخل القطاع بعضهم البعض عبر منظومة ذكية من القواعد والأعراف، على حد وصف محامٍ متخصص في صفقات "الاندماج والاستحواذ".. تناولنا الغداء في مطعم أنيق اسمه "لانيما" قرب Exchange Square، وهو أقرب إلى مُجمَّع للشركات في الـ"سكوير مايل".. رجل في منتصف العمر يرتدي ملابس رسمية، نظر في الـ"منيو" وهو يعلِّق بنبرة لا مبالية:

- انظر، إنهم يشرحون كل مصطلح متعلق بالمطبخ في عمود منفصل تحت عنوان "مصطلحات".. إنه تصرف يشبه عادات المحامين للغاية؛ فالعقود الكبيرة دائمًا ما تبدأ بالتعريفات.

طلب طبق أسماك ومعه مياه غازيَّة، قبل أن يُكمِل قائلًا:

- لا يزال أمامي الكثير من العمل أريد إنهاءه اليوم بعد الظهر.

تطلع حوله إلى الطاولات الأخرى، ثم قال:

- معظمهم محامون هنا.. لا أرى أي زوجات أو صديقات، أو سيدات يرتدين ملابس باهظة الثمن.. أرى رجالًا لم يخلعوا ستراتهم - كعادتنا نحن المحامين - لا يبادر أحد بخلع سترته.. على أي حال، معظمنا لا يخلعها.. يرون أن في ذلك حفاظًا على وقار المظهر.. أرى علاقات غير واضحة بين الجالسين، وهي سمة من سمات المحامين أيضًا.. يقدِّم هذا المطعم طعامًا جيدًا جدًّا، لكنه ليس مبهرجًا كفاية؛ أعتقد أن أحدهم كتب عنه هذا الأسبوع في مجلة الـ"صنداي تايمز" ووصف ديكوره بـ"الممل".. "ممل" أمرٌ جيدٌ ومناسبٌ جدًّا للمحامين.. بضاعتنا هي الثقة والاتزان والحذر، ولا بدَّ لمظهرنا والمكان الذي نتواجد فيه من أن يعكس ذلك.

سكت قليلًا ثم أكمل:

- أولئك الذي يعملون في الـ"سكوير مايل" ويقومون بصفقات العمر، دائمًا ما يميلون إلى إظهار أنفسهم وعملهم في صورة النجاح الكامل، لنفترض بأنك رجل أعمال تبحث عن مصرفي ليقوم بإدراج شركتك في البورصة، من خلال ما يُسمَّى بالعرض العام الأول.. أهم شيء هنا أن تتم الصفقة على ما يرام، وليس حقيقة أن المصرفي الذي ينفذ ذلك سيتقاضى نسبة 1.2 أو 1.3 في المائة من إجمالي قيمة الصفقة.. المصرفيون الذين يتممون ذلك النوع من الصفقات يحرصون على قيادة أغلى السيارات، حتى يقول رجل الأعمال لنفسه: "واو... لا بدَّ أن هذا المصرفي بارع في عمله، وإلا فمن أين له بهذه السيارة؟".. ولكن العلاقات طويلة الأمد في

الـ"سكوير مايل" تعمل بشكل مختلف؛ فعندما يكون حسابك مع موكلك بالساعة، تضطر إلى عـدم ارتداء ساعتك الثمينة أمامه، وغالبًا ما نطلب أتعاب محاماة مرتفعة، ولهذا فنحن نحرص على عدم إظهار ثروتنا أمام الموكِّل حتى لا يظن أنه يدفع أموالًا أكثر من اللازم.

مما تعلمته أيضًا أن أحكم على الشخص من ربطة عنقه وحذائه، بـل ومـن الخـاتم الـذي يرتديـه.. كذلك تستطيع أن تميز المصرفي القادم من بلـد أوروبي إلى لنـدن مـن خـلال حذائـه البنـي، بيـنما يميـل السماسرة إلى ارتداء ربطة عنق ماركة "هيرمس"، والتي لا يرتديها سماسرة الأسهم، أمَّـا أولئـك المـاهرون في العمليات الحسابية فتجدهم في الغالب مُهمَلين في أناقتهم.. وصفهم أحد الموظفين في سخرية قـائلًا: "أمهاتهم يخترن لهم ما يرتدونه كل صباح".

سرعـان مـا صرت أتحـدث بعبـاراتهم المختـصرة نفـسها.. "جولـدمان" هـو "جولـدمان سـاكس"، و"سـوكجين" هـو بنـك "سوسـيتيه جـنرال" الفرنـسي، و"دويتـشه" البنـك الألمـاني المعـروف.. الـشركات الضخمة هي الاقتصاد الحقيقي، والمرتب إضافة إلى العمولـة هـو كـل مـا يتمنـاه كـل العـاملين بهـذا المجال، كما أن "تولكين" - مؤلف "سيد الخـواتم" - لم يعـد أوَّل مـا أفكِّـر فيـه عنـدما أسـمع أحـدهم يتحدث بجديـة قـائلًا: "أنـا أعمـل في الـدائرة الـسحرية"، وهـو الاسـم الحـركي لأكـبر خمـس شركـات محاماة تهيمن عـلى الــ"مايـل سـكوير"، أمَّـا إذا لم تحـصل عـلى أي مكافـأة فهـذا يُـسمَّى "دونـاتس " أو كحكـة - كنايـة عـن الزيـرو- أمَّـا تعبـير "أذن السمـسار" فهـو القـدرة عـلى متابعـة خمـسة حـوارات مـن حولـك في وقـتٍ واحـد، أمَّـا "عـرض الإصـبع الـسمينة" Fat Finger Syndrome فهو كابوس كل سمسار: ويحدث عندما يكون الإيقاع سريع جـدًّا في الأسـواق لدرجـة لا تـسمح لـك

بالتوقُّف لتسأل العميل: "هل أنت متأكدٌ من أنك تريد شراء خمسمائة ألف سهمٍ في الخطوط الجوية البريطانية؟".

إن "عرض الإصبع السمينة" هو تلك اللحظة التي تجد فيها أنك تكتب الكثير من الأصفار، فتضطر للعمل كالمهووس لكي تقلل نسبة الخسارة.

إن تعلُّم المصطلحات المالية ليس بالأمر المستحيل، حتى النكات الداخلية الخاصة بهذا العالم تعلمتها أيضًا، مثل: "ما الذي قد يفعله مصرفي في "جولدمان" إذا كان معه خمسة ملايين دولار؟ سيسألك عن الباقي"، ونكتة أخرى تقول: "هناك ثلاثة أنواع من الاقتصاديين: نوعٌ يجيد الجمع والطرح ونوعٌ لا يجيد الجمع والطرح"، وأخرى تقول: "نجح الاقتصاديون في توقُّع حدوث سبع أزماتٍ اقتصادية من آخر ثلاث"، و"نصف علم الاقتصاد مفيد جدًّا في الواقع، المؤسف هو أن الاقتصاديين عاجزون عن تحديد أي نصف هو المفيد".

كانت تلك المقابلات ممتعة بحق، ولكن بقيت مشكلة صغيرة، وقد أجاد أول من أجريت مقابلاتي معهم وصفها إلى حد كبير.. كانت أمسية صيفية دافئة، وكنَّا نجلس في مطعم فرنسي في "كوفنت جاردن"، بناءً على اقتراحه.. المكان ممتلئ بالسيَّاح المرهَقين الذين يملُون طلباتهم على جرسونات مرهقين أيضًا.. الجالس أمامي شابٌ ضخم، ليِّن الطباع، في الخامسة والعشرين تقريبًا، يعمل منذ سنوات قليلة مديرًا للمبيعات بخدمات إدارة البيانات في عمليات "الاندماج والاستحواذ".. سألته عمَّا إذا كان بإمكاني تدوين ما طلبه من طعام، فقال إنه لا بأس في هذا.. طلب الآتي: كبد البط، وهمبرجر مع البطاطس، ثم ماكياتو دوبل مع براندي.. تشاركنا زجاجة نبيذ أبيض من اختياره، فتحت مفكرتي، وسألته عن طبيعة عمله كمدير مبيعات لخدمات إدارة البيانات في عمليات الاندماج والاستحواذ.

تناول قضمة كبيرة من الكبدة، وهو يقول إنه عندما يتم طرح الشركة للبيع في البورصة، يحتاج المصرفيون والمحاسبون والاستشاريون والمحامون إلى مراجعة دفاترها لتحديد قيمتها، وهي مهمة تستغرق ستة أشهر إلى سنة، حيث إن سجلات الشركات ليست دائمًا منظمة تنظيمًا جيدًا، وبعضها يكون سريًّا للغاية، حتى إن الشركة تحتفظ بها كوثيقة في غرفة مؤمَّنة تمامًا.. تقوم شركته بتجميع وتنظيم كل تلك الأشياء ووضعها على أسطوانة واحدة مشفَّرة:

- تلك الـ"سي دي" مشفرة بالطبع، لكن مع هذا أنت لا تريد فقدانها.

سألته عن أكبر شيء "محرَّم" في وظيفته، وعن أسوأ خطأ يمكن لشخص مثله أن يرتكبه.. قال:

- انتهاك السرية.. من يومين، كنت في بار، وبجانبي جلس شخص يتحدث عن صفقةٍ ما، بصوتٍ عالٍ وبكل تفصيل، لو أنني قمت باستغلال ذلك، لكانوا قد دمَّروا ذلك الرجل.. هذا أيضًا سبب من أسباب اختيار اسم حركي لكل صفقة.. نختار من بين أسماء الشخصيات الكرتونية، أو الآلهة اليونانية أو نقوم بقلب حروف كلمة ما، مثل أن نقلب اسم شركة معينة لنخرج بكلمة جديدة.. كم أستمتع وأنا أتخيل هؤلاء المصرفيين المهمِّين، وهم جالسون معًا في اجتماعٍ مُغلقٍ للتفكير في اسم حركي لصفقاتهم.

لاحظ التعبير على وجهي، فابتسم، ولكنني غيَّرتُ الموضوع، وسألته عن أزمة 2008.. عندئذ، حدَّق في وجهي، قبل أن يقول ببساطة:

- حسنًا.. أوه.. لا أعرف.. أقصد.. ما الذي تريد مني أن أقوله بالضبط؟ أنا أعمل في "الاندماج والاستحواذ".

وتلك كانت المشكلة الصغيرة.

2

الاقتصـــــاد العالمي والأزمة



تصورت في البداية أن عالم المال كيانٌ واحدٌ لا ينفصل، وعلى أساس تصوري هذا قمتُ بنشر شبكتي لاصطياد العاملين بهذا المجال على نطاقٍ واسعٍ، فلو أن عالم المال كيانٌ واحدٌ، فهذا يعني أن جميع من فيه يستحقون أن أجري مقابلة معهم، لكن، لم يكن تصوري هذا سوى خطأ طبيعي لمبتدئ مثلي.

طريقتي المبدئية تلك ساعدتني على تكوين انطباعاتي الأولية عن حي المال في لندن.. الـ"سكوير مايل".. لكن عندما وجَّهتُ أسئلة من قبيل: "كيف يمكنك التعايش مع نفسك؟"، أو عن مسؤوليتهم تجاه تلك الأزمة، جاءت معظم الردود، تقريبًا، مرحة؛ فهم إذا لم يكونوا قد تطوعوا بالفعل بتوضيح أن وظائفهم **لا علاقة** لها بالأزمة، فإنهم يوضحون أن فهمهم لأزمة "2008" كان من خلال وسائل الإعلام وما كتبه الصحفيون من كتب.. كان بعضهم جاهل بشكل لافت بخصوص الأزمة، والبعض الآخر كان غير مبالٍ، ومنهم على سبيل المثال رجل "كبد البط" الذي يعمل في خدمات إدارة البيانات.

ومع ازدياد الحكايات التي سمعتها، ورعبي الذي ازداد معها، اكتشفتُ أنني لم أعد مبتدئًا في هذا العالم.. تفاجأ جميع من قابلتهم بأخبار الأزمة الاقتصادية تمامًا كما تفاجأ العالم، الفارق هو أنهم أدركوا المخاطر التي ستنتج عن تلك الأزمة.. وصف بعضهم تلك الساعات والأيام والأسابيع التي تلت انهيار بنك "ليمان براذرز" الاستثماري الأمريكي (رابع أكبر بنك على مستوى العالم) في 15 سبتمبر، بالفترة الأكثر رعبًا في حياتهم المهنية، إن لم تكن في حياتهم كلها.. تحدثوا كذلك عن زملاء لهم تسمَّروا أمام شاشاتهم، مشلولين من الصدمة، وغير قادرين على اتخاذ أي قرارٍ حتى في لحظات كان يمكنهم فيها جمع الكثير من المال بسهولة.. كانت الأمور سيئة للغاية، حتى إن بعضهم بادر بالاتصال بعائلته، وقالوا أشياء من قبيل: "اجمعوا أكبر كمية ممكنة من المال من ماكينات الصرَّاف الآلي الـ"ATM"، و"اذهبوا بسرعة إلى السوبر ماركت واشتروا أكبر كمية ممكنة من لوازم البيت"، أو "اشتروا ذهبًا"، و"استعدوا للانتقال بالأطفال إلى الريف".. تحدثوا عن تلك الأيام السوداء في خجلٍ، كما لو أنهم شعروا بالإهانة لأنهم كانوا بهذا الضعف، حتى "سِيد" تحدث بلهجة جادة قائلًا:

- كان ذلك مخيفًا، يا صاحبي.. لا أقصد مخيفًا مثل أفلام الرعب.. لا، بل رعب حقيقي.

في عام اندلاع الأزمة، عام 2008 - وباعتباري غير متخصص في المجال - اعتبرت ما حدث أزمة خطيرة حقًا، لكنني لم أعتقد بأنها بخطورة نهاية العالم مثلًا.. كذلك بالنسبة للصور التي ارتبطت في أذهان الجميع بتلك الأزمة - موظفو "ليمان" وعلى وجوهم علامات الانهزام، وهم يحملون متعلقاتهم الشخصية في كراتين في "وول ستريت"؛ فلم يكن لها ذلك الوقع

الثقيل في نفسي.. كانت المسألة بالنسبة لي - ببساطة - هي أن بضع مئات من الموظفين الذين يتقاضون أجورًا مُبالغًا فيها قد فقدوا وظائفهم: "انظروا إلى سادة العالم الآن وقد سقطوا إلى مستوانا"، لكن تبيَّن لي فيما بعد أن أولئك المصرفيين الذين يحملون الكراتين كانوا بداية لكارثة لم يكن لأحدٍ أن يتصور حدوثها.. كانت كارثة بالمعنى الحرفي للكلمة، فخبراء المال لم يتمكنوا من إعطاء مفهوم محدد لما قد يحدث، واكتفوا بأن وصفوه بأنه كان ليصبح أسوأ من أبشع كوابيسنا.. قارنوا تلك الأزمة بانفجارٍ نووي، أو بنهاية العالم.

في مقال بعنوان: "سادة اللاشيء: كيف ستحدث الأزمة مجددًا إذا لم نفهم الطبيعة البشرية" *Masters of Nothing: How the Crash Will Happen Again Unless We Understand Human Nature*، تحدَّث "ماثيو هانكوك"، الاقتصادي السابق ببنك Bank of England، والمحلل الاقتصادي "نظيم زهاوي" - وقد صارا كلاهما نائبين ممثلين عن حزب المحافظين بالبرلمان - عن أن المصرفيين كانوا يشترون الأسلحة، "ويستعدون للمبيت في خنادق تحت الأرض في حال انهيار المجتمع المدني".

ما الذي كان يخشاه الجميع؟

في كتابه "أصل الأزمات المالية" *The Origin of Financial Crises*، يشبهها مدير الصندوق البريطاني "جورج كوبر" بـ"تأثير الدومينو": "إن انهيار أحد البنوك الرئيسية قد يؤدي إلى توقف النظام المالي العالمي وتجمده تمامًا ثم انفجاره في النهاية، ولن يعني هذا فقط أننا لن نستطيع

سحب أموالنا من البنوك، بل يعني أيضا توقُّف تمويل التجارة، وكما يقول "كوبر":

- "اقتربت تلك الأزمة المالية كثيرًا من التسبب في فشل النظام المالي العالمي، ولو حدث ذلك، لتوقفت التجارة العالمية في غضون فترة زمنية قصيرة جدًّا.. تذكَّر أن هذا هو عصر إدارة المخزون في الوقت المناسب"..

ما يعنيه "كوبر" هو أن لدى محلات السوبر ماركت مخزونًا صغيرًا جدًّا، ويختتم "كوبر" قائلاً: "من الصعب التفكير في عواقب انقطاع إمدادات الغذاء إلى المدن الكبرى في العالم حتى لبضعة أيام".

كانت تلك هي أحجار الدومينو التي اقتربت للغاية من السقوط عام 2008، وقد كنت من أوائل من شاهدوا حجر الدومينو الأقرب للسقوط؛ فقد شهد صيف العام 2011 أعمال شغب واسعة النطاق في جميع أنحاء لندن، واستمرت هذه الأحداث بضعة أيام ولم يكن لها علاقة بالبنوك، إلا أن الآلية كانت حاضرة أمام أنظار الجميع: لا يحتاج الأمر إلا لبضعة آلاف من المشاغبين الذين يخرجون لإثارة الشغب والقيام بأعمال سلب ونهب، وعندئذ تقف الشرطة عاجزة تمامًا.. تخيَّل الآن أن هؤلاء صاروا مئات الملايين في جميع أنحاء العالم، وأنهم تلقوا في اللحظة نفسها معلومة تقول إن محلات السوبر ماركت والصيدليات ومحطات البنزين لن تحصل على أي مخزون بعد الآن.

□□□

ما لم ينجح تنظيم القاعدة في تحقيقه من محاولة تدمير نمط حياتنا من خلال شن هجمات 11 سبتمبر على مركز التجارة العالمي والبنتاجون

عام 2001، نجح القطاع المالي فيه بعدها بسبع سنوات.. السؤال هنا: هل يمكن أن يحدث هذا مرة أخرى؟

كانت الخطوة الأولى هي الإحاطة بكل كبيرة وصغيرة في ذلك القطاع.. أين كان الناس الذين تسببوا في ذلك؟ لحسن الحظ أن هيكلية عالم المال بسيطة وليس من الصعب فهمها، لذلك دعنا نتصور معًا شكل خريطة عالم المال.

ستجد أمامك في البداية ثلاث قارات هائلة ومتصلة في عالم المال، وهي: إدارة الأصول، والخدمات المصرفية، والتأمين، وبفضل حجمه الهائل، فإن ذلك الأخير هو الذي يسرق الأضواء أولًا، وليس ذلك لكونه يتحكم في حياة ومصير مئات الملايين من البشر والسيارات والعطلات فحسب، ولكنه أيضًا يتحكم في مصير السفن ومحطات توليد الطاقة بالفحم، وسيقان لاعبي كرة القدم، والمنتجات المالية.

يتداخل قطاع التأمين جزئيًّا مع قطاع الخدمات المصرفية الذي يُعد ثاني منطقة ضخمة للتمويل، وأكبر اللاعبين هنا هم البنوك التجارية أو بنوك التجزئة؛ فهي تقدم منتجات التأمين - ومن هنا كان التداخل - ولكنها تجني معظم إيراداتها من الأنشطة التي يعرفها الجميع، حتى كبار السن.. نظم الدفع، وحسابات الادخار، والرهونات العقارية، والقروض للشركات صغيرة ومتوسطة الحجم، وكذلك الشركات والمؤسسات الكبرى.. ويقصد بـ"البنك التجاري" المكان الذي يعمل به مصرفي تمويل المشروعات الذي يرى أن كل بقعة في البلاد هي "فرصة لتحصيل الرسوم".

وكما أشار من أجريت معهم المقابلات، فإن البنوك التجارية هي بالأساس وحوش مختلفة جوهريًّا عن البنوك الاستثمارية؛ ففي تلك الأخيرة، ترى السماسرة في قاعات التداول، وأصحاب الصفقات الذين يدرجون الشركات في البورصة، وأولئك الذين يعملون في تمويل الشركات أو عمليات الاندماج والاستحواذ، وأيضًا أولئك الذين يبتكرون المنتجات المالية، ومنها، على سبيل المثال، التزامات الديون المضمونة (CDOs) التي سمعنا الكثير عنها بفضل الأزمة المالية.

كان بنك "ليمان براذرز" استثماريًّا "صِرف" وكذلك بنك "جولدمان ساكس"، والذي لا يزال كذلك؛ فلا يمكنك فتح حساب توفير في "جولدمان ساكس".. هناك أيضًا بنوك تجارية بحتة، وبنوك تعمل في كلا المجالين؛ الاستثماري والتجاري، وتُعرف باسم "ميجا بنك"؛ مثل "بانك أوف أميركا"، و"سيتي جروب"، و"دويتشه بنك"، و"بي إن بي باريبا"، و"سوسيتيه جينيرال"، و"إتش إس بي سي"، و"باركليز"، التي تلبي احتياجات العملاء الذين يريدون إنشاء حساب جارٍ، وكذلك رجال الأعمال الذين يبحثون عن إدراج شركاتهم في البورصة.

كانت المحاسبة، التي حذفت وظيفتها من البروفايل الخاص بها على موقع للمواعدات الغرامية، تعمل لحساب أحد أولئك الـ"ميجا بنك"، وكان عليَّ أن أحصل على أرقامها من البنكين الاستثماري والتجاري.

تلك هي الخطوط العريضة في عالم المال، وهي واضحة للناظر من بعيد، لكنك إن نظرت أقرب ستجد أن هناك شركات تعمل في المجال نفسه، حيث تتنافس شركات الرهن العقاري مع البنوك التجارية، وتعمل مكاتب في الأعمال نفسها التي تعمل بها شركات الاندماج والاستحواذ، ويقدم

سماسرة خدمات مثل تلك التي توفرها قاعات التداول في البنوك الاستثمارية.. يعمل "سِيد" في إحدى شركات الوساطة تلك، كما يفعل السمسار الذي أخبرني أن نسبة قليلة فقط في حي المال هي التي تجني "مبالغ ضخمة".

يحتاج معظم أصحاب الثروات إلى شخص يستثمرها لهم، الأمر الذي يقودنا إلى القارة الثالثة الشاسعة، إدارة الأصول، حيث تتقاضى تلك الشركات أتعابها مقابل استثمار الأموال التي يُعهد بها إليها، ليس فقط من قِبل الأثرياء، بل أيضًا من صناديق المعاشات، والبلاد الغنية بالنفط، وشركات التأمين، التي يتعين عليها أن تستثمر أقساطها في مكان ما، وهناك مديرو أصول عادية يميلون إلى الاستثمار في سندات وأسهم مباشرة نسبيًّا، وبالإضافة إلى ذلك، هناك شركات الأسهم الخاصة التي تستخدم رؤوس أموال المستثمرين للاستحواذ على الشركات من أجل بيعها بربح في وقت لاحق؛ وصناديق التحوط التي تتبع استراتيجيات استثمار "غير تقليدية" ذات مخاطر ومكافآت عالية؛ في حين أن أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية يستخدمون خبراتهم ورؤوس أموالهم لمساعدة الشركات الصغيرة الواعدة ورجال الأعمال على النمو.. لا يوجد شيء بسيطٌ في عالم التمويل، وهناك تداخل هنا أيضًا وهو يحدث حينما تقدِّم البنوك خدمات إدارة الأصول.. ورئيسة قطاع التسويق التي اختارت وظيفتها في حي المال؛ لأنها اضطرت لتربية طفلها وحدها، كانت تعمل في قسم إدارة الأصول في البنك.

تهيمن قطاعات التأمين وإدارة الأصول والبنوك على كوكب المال، ولكن هناك الكثير من القطاعات الصغيرة المنتشرة حولها التي توفر خدمات

أخرى؛ فتقوم شركات المحاسبة بتدقيق دفاتر الشركات والمؤسسات، في حين تقوم وكالات التصنيف الائتماني بتصنيف السلامة المالية للبلدان والشركات والمنتجات المالية - بدايةً من حالة "غير مرغوب فيه" التي تشير إلى أن هناك شيئًا ينطوي على مخاطر كبيرة ووصولاً إلى حالة "AAA" التي تعني سلامة فائقة - وهناك شركات القانون المالي والاستشارات، وشركات التوظيف المعروفة باسم "البحث التنفيذي"، وشركات تكنولوجيا المعلومات المالية، وشركات خدمات إدارة البيانات في عمليات الاندماج والاستحواذ، وهلم جرا، وإذا اقتربنا أكثر، سنرى البنك المركزي والجهات التنظيمية وهي تحوم حول كوكب المال مثل أقمار صناعية، في محاولة لضمان أن يسير كل شيء وفقًا للقواعد.

لنتحدث الآن عن الأزمة المالية ومن تسبب فيها؛ فمنذ عام 2008، استمعت عشرات اللجان البرلمانية في كل الدول الغربية إلى شهادات الشهود، ونُشرت مئات الكتب لعلماء وأكاديميين - تجاوزت الثلاثمائة باللغة الإنجليزية وحدها - وهو كم كفيل بإحباط أشد الباحثين مثابرة، ولحسن الحظ، لدينا الآن توافق واسع في الآراء حول ما جرى، ولكن ليس حول من يجب أن نلقي عليه باللوم.

وملخص كل ذلك هو أنه في السنوات التي سبقت الأزمة، قدمت البنوك التجارية وشركات الرهن العقاري الكثير من القروض إلى أناسٍ لا يستطيعون تحمُّل مثل هذه الديون - وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة، ومعظمها في مجال الرهن العقاري - استمر ذلك لفترة طويلة لأن هذا المال السهل أدى إلى ارتفاع أسعار المنازل، ممَّا جعل العديد من الناس يشعرون أنهم أكثر ثراءً مما هم عليه في الحقيقة،

ولم يكن لدى البنوك التجارية وشركات الرهن العقاري أسباب تدعو للقلق بشأن مخاطر التخلف عن سداد تلك القروض؛ لأنهم يستطيعون استعادتها ثم بيعها إلى البنوك الاستثمارية، والتي بدورها ستقوم بتجزئتها وإعادة تحويلها إلى منتجات مالية أكثر تعقيدًا، كما كان مديرو الأصول في صناديق المعاشات التقاعدية والمستثمرون الآخرون حريصين على شرائها لأن البنوك المركزية أبقت أسعار الفائدة منخفضة، بينما قدَّمت تلك الأدوات الجديدة عوائد أفضل، وللحماية، اعتمدت صناديق التقاعد وغيرها على شركة التأمين الأمريكية العملاقة "أيه آي جي"، التي شرعت في تأمين العديد من المنتجات، وفي المقابل، كانت "أيه آي جي" تحظى بتصنيف فائق السلامة من وكالات التصنيف الائتماني.

مع مرور الوقت، أصبحت تلك المنتجات أكثر تعقيدًا و"ضررًا"، وظل التصنيف العالي "AAA" كما هو، وفي الوقت نفسه، أبقت البنوك بعضًا من تلك المنتجات المعقدة في ميزانياتها، غالبًا مخبأة تحت بند "الأدوات الاستثمارية" المعقد عمدًا في ملاذات ضريبية خارج البلاد، إمَّا هذا وإمَّا أن المحاسبين فشلوا في التوصل إليها، أو لم يجدوا أي خطورة منها، أو أنهم فقط تظاهروا بعدم ملاحظتها، كما فعلت الجهات التنظيمية والسياسيين.

عام 2007، أشاد رئيس الوزراء من حزب العمَّال "جوردون براون" بمجموعة من المصرفيين ومديري الأصول في خطاب له في "مانشون هاوس"، قائلًا: "قطاع الخدمات المالية في بريطانيا، وحي المال في مدينة لندن في قلبها، ما هو إلا مثال عظيم على الصناعة القائمة على المواهب، ذات المهارات العالية، والقيمة المضافة، والتي تؤكد على قدرتنا على

المنافسة العالمية.. تحتاج بريطانيا إلى المزيد من القوة والإبداع والطموح، وهو ما أظهرتموه بالفعل وجعلتموه سمة مميزة لنجاحكم".

في الوقت الذي ألقي فيه "جوردون براون" هذا الخطاب، كانت هناك دلائل بالفعل على أن الملايين من مشتري المنازل لن يتمكنوا من الوفاء بالتزاماتهم المالية، وخصوصًا في الولايات المتحدة الأمريكية.

بدأت المنتجات المالية التي تحتوي على الرهون العقارية تفقد قيمتها، أو 'انفجرت' وأصبحت بلا قيمة، واضطر المستثمرون إلى تكبد خسائر كبيرة، ولكن البنوك احتفظت ببعض تلك المنتجات، وكان عليهم شطب ديون ضخمة أيضًا، ولكن كم؟ لم يقتصر الأمر على صعوبة فهم العديد من المنتجات أو تقييمها، بل كان الشيء نفسه ينطبق أيضًا على الأدوات الاستثمارية في "الملاذات الضريبية" خارج البلاد، حيث وضعت المصارف الكثير منها.. هل ستكون المخزونات الاحتياطية للبنوك كبيرة بما فيه الكفاية؟ هي لم تكن كذلك في بنك "ليمان براذرز"، وعندما اضطر البنك إلى إعلان إفلاسه، توقفت البنوك والمؤسسات المالية الأخرى عن إقراض بعضها البعض، وفجأة سيطر الخوف على عالم المال وشل أطرافه: ماذا سيحدث غدًا؟ الدور على من؟ قد يؤدي "تأثير الدومينو" إلى انهيار النظام المالي العالمي في غضون أيام، وردًا على ذلك، تدخلت الحكومات، ولم تقتصر البنوك المركزية على خفض أسعار الفائدة إلى مستويات لم تشهدها منذ قرون فحسب، بل ضخَّت أيضًا مبالغ غير مسبوقة من "الأموال الجديدة" في السوق، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، وأدى ذلك إلى تبديد جزئي لسحابة انعدام الثقة في النظام المالي، وقام السياسيون والمصرفيون المركزيون بدور رجال الإطفاء الشجعان، وأنقذوا النظام.

من الواضح أن هناك من الخلل ما يماثل الخلل الذي حدث عند وقوع أزمة 2008 المالية وخطة الإنقاذ، ولكن تلك الأزمة كانت كافية لإبراز الأطراف المعنية: المستهلكون الذين اقترضوا ما يتجاوز طاقاتهم، بعد أن عمدوا في كثير من الأحيان إلى الكذب بشأن أوضاعهم المالية؛ والعاملون في الرهن العقاري الذين شجَّعوا الناس على الاقتراض والغش، أو المقترضون الذين لم يعرفوا المدى الحقيقي لمديونيتهم؛ ووكالات التصنيف الائتماني وشركات المحاسبة التي غضت الطرف عن تعقيد المنتجات المالية؛ وشركة "أيه آي جي" المالية العملاقة التي كانت تؤمِّن كل هؤلاء دون الاحتفاظ باحتياطيات رأسمالية كافية، وماذا عن صناديق المعاشات التقاعدية والمستثمرين الآخرين الذين كانوا منساقين إلى شراء أدوات مالية أكثر تعقيدًا، حيث وقعوا في غواية العائدات الجيدة وفكرة أنهم يستثمرون في منتجات حاصلة على تقييم ائتماني فائق؟

إن قائمة الأطراف التي يقع عليها اللوم أطول بكثير في الواقع، لكنَّ هناك أمرين يبرزان بالفعل؛ أولاً، لم يكن "المصرفيين" المسؤولين وحدهم عن تلك الأزمة، ثانيًا، لم يكن لدى معظم العاملين في البنوك، فضلًا عن قطاع التمويل بأكمله، أي علاقة على الإطلاق بكل ما حدث.

كان معظمُ المصرفيين التجاريين منشغلين في تشغيل نظام الدفع، أو تمويل بناء بريمة بترول، أو يحلمون بإنشاء نوع جديد من حسابات التوفير للأطفال دون سن الثانية عشرة، مثلاً، وكانت الغالبية العظمى من المحاسبين يقومون بمراجعة حسابات شركات الطاقة أو شركات التكنولوجيا أو المؤسسات الحكومية، في حين أن الغالبية العظمى من حاملي بطاقات الائتمان كانوا يدرسون الحالة المالية للبلدان أو الشركات.

وكلها أمور بعيدة كل البعد عن المنتجات المالية؛ فأي شخص لـه علاقـة بالبورصـة بعيـدٌ تمامًـا عـن خبايـا أزمـة 2008، وينطبـق الـشيء نفـسه عـلى أولئـك الـذين كـانوا مـشغولين في عمليـات إدراج الشركات في بورصات الشرق الأوسط أو أمريكا الجنوبية، وهكـذا دواليـك، حتـى تـصل إلى صـاحبنا مدير المبيعات لعمليات الاندماج والاسـتحواذ، الـذي جلـس أمـامي يـستمتع بكبـد الـبط في ذلـك المطعم في "كوفنت جاردن".

□□□

أتـذكر أننـي تنفـست الـصعداء، تقريبًـا، عنـدما بـدأت أفهـم أن عـددًا قليـلًا مـن الأفـراد هـم المتورطون بشكلٍ مباشر في الأزمة.. عرفت على الأقل أنها لم تكن مؤامرة شاملة على القطاع بأكمله، وفي الواقع، تصر آلة العلاقات العامة للقطاع المالي ولسبب وجيه على أن أحدًا لم يتوقع أبـدًا وقـوع أزمة بذلك الحجم، وكذلك لا السياسيين، ولا المنظمين، ولا كبـار الاقتـصاديين في صـفوة الجامعـات.. دعنا نكون عقلانيين، سوف تستمر جماعات الضغط في القطاع المالي في ترويج تلك الحجة: ما الذي يدفع أي مصرفي إلى تدمير بنكه عمدًا؟ لقـد كانـت أزمـة عـام 2008 بمثابـة إعـصار كامـل، أو هـي بالأحرى مثل بجعة سوداء: فريدة من نوعها ولا تتوقـع أن تراهـا.. ومنـذ ذلـك الحـين، تـم تجريـد المنتجات المالية من عناصر المخاطرة، وتم تنفيذ كم هائل من القواعـد الإضـافية والتـدابير الأمنيـة، بينما عملت البنوك على مدى الساعة لأجل تغيير ثقافتها لذلك.. ألـيس هـذا هـو الوقـت المناسـب لوضع إطار معقول لمكافآت المصرفيين؟

ربمـا تقتنـع بكـلام مـصرفي كبـير أو خبـير في العلاقـات العامـة وسـلامة حجتـه، إلى أن تنظــر للأمــر مــن منظــور مغــاير، لــو فكــرت في ذلــك، ألا يثــير

قلقك أن أحدًا في القطاع لم يدرك مـدى خطـورة تلـك المنتجـات الماليـة المعقـدة؟ كلـما سـمعتهم يعترفون بذلك كلما شعرت وكأنني شخص أستيقظ من قيلولـة وهـو في أوتـوبيس ليـسمع الـسائق وهو يخبر الركَّاب أنه قد تفادى للتو الوقـوع بـالأوتوبيس في هـوة عميقـة ظهـرت أمامـه فجـأة في الطريق.. يا له من شيء فظيع، بيـنما أنـت جـالس في مكانـك، جاهـل بكـل شيء ومنعـدم الحيلـة، ويزداد الشعور سوءًا عندما يضيف السائق، معلنًا:

- أنا آسف، ولكن.. من قد يتخيل وجود حفرة ضخمة مثل هذه على الطريق؟!

تتساءل حينئذٍ عـمَّا إذا كانـت هنـاك حفـر كبـيرة أخـرى في الطريـق، لكنـك ببـساطة لا تـدري بوجودها.

كان من السهل أن نتبين أن للبنوك الاستثمارية العملاقة دورًا رئيسيًّا في اندلاع الأزمة، وكان مـن الواضح أيضًا أن هذه ليست المرة الأولى التي يعتـذر لنـا فيهـا المـصرفيون الاسـتثماريون ويقـدمون الوعود بأنهم سيتصرفون أفضل من الآن فصاعدًا؛ فأثناء ما كان يُعرف باسم "فقاعة الدوت كوم" في أواخر التسعينيات، ضخَّم مصرفيو الاستثمار مـن حجـم شركـات التكنولوجيـا التـي لا قيمـة لهـا في الواقع أمام المستثمرين ووسائل الإعلام المتخصصة، بينما كان زملاؤهـم يعملـون عـلى قـدم وسـاق لأجل طرح تلك الشركات في البورصة مقابل أتعاب خياليـة، وعنـدما انفجـرت فقاعـة الإنترنـت مـع مطلع القرن، تبخَّر ما يُقدَّر بنحو 4000 مليار دولار في الهواء، ولتخفيف أثر تلك الـضربة، خفَّـضت البنوك المركزية أسعار الفائدة، ممَّا خلق الكثير من المال الرخيص، وهو مـا أسـهم بـدوره في فقَّاعـة الإسكان التي أعقبت ذلك.

وهكذا.. قررت أن أكشف أسرار تلك البنوك الاستثمارية.

3

كأنني واحد منهم



الآن بعد أن أحطت علمًا بالقطاع وفهمت أسباب الأزمة المالية، انتهت "مرحلة الجهـل"، وكنـت عـلى وشك أن أنغمس فيما يسميه علماء النفس بـ"مرحلـة الإنكـار"، ويبـدو أن القطـاع المـالي يرسـل تلـك الرسالة الموحية نفسها: عليك أن تنام الآن، بعد أن صار كل شيء تحت السيطرة.. وهـل هنـاك أفـضل من البنوك الاستثمارية في إشاعة ذلك الوهم؟

تمكنت من الدخول إلى مكاتب بنك استثمار عالمي عدة مرات.. الأمـر أشـبه بـأن تخطـو داخـل سفينة فضاء.. اللوبي نظيف ولامع مثل حـمَّام في فنـدق خمـسة نجـوم، والمـصاعد الـصامتة فائقـة السرعة تنقل الموظفين إلى مكاتبهم الأنيقة في الأعلى، بينما يراقب رجال الأمن الواثقين من أنفـسهم كل شيء حولهم، وينشغل موظفو الاستقبال المهـذبين بعملهـم بكفـاءة.. يمنـع التـصميم الزجـاجي الخارجي السميك جميع الأصوات في الخارج من الدخول للمبنى، ويشع الرخـام في الـداخل ببقـوة باردة.

المشهد وأنت في الطوابق العليا يجعلك تشعر وكأنك بالفعـل عـلى قمـة العـالم، ولكنـك تنتبـه وأنـت في طريقك إلى الأعلى أن كل من تصادفه في المصعد يتجنب بشكل روتيني أن ينظـر في عينيـك؛ يبـدون وكـأنهم

منشغلون بالكامل وعلى عجلة من أمرهم لتنفيذ أمور مهمة للغاية.. "نحن نعلم ما نقوم به هنـا، فمن أنت حتى تشكك فينا؟".

أتذكر أول مرة ذهبت فيها إلى مقابلة نائب رئيس بنك أحد البنوك الاستثمارية.. اخـترت أفـضل بدلة لديَّ، وأقل كرافتاتي كرمشة لتلك المناسبة.. كان ذلك المـصرفي في الثلاثينيـات مـن عمـره! تلـك هي طريقة توزيع المناصب في البنوك الاستثمارية: يبدأ خريج الجامعة البالغ من العمر 22 عامًا في وظيفة محلل ثم يصير مساعدًا، وإذا استمر فإنه يصبح نائب رئيس مجلس إدارة في سن الثلاثين أو نحو ذلك، وبعد ذلك بثلاث أو أربع سنوات يصبح عـضو مجلـس إدارة أو نائبًـا أول للـرئيس، يليـه منصب العضو المنتدب، ومن يفوقون هذا المنصب هم أصحاب الإدارة الفعلية للبنك: رؤساء نشاط معين أو منطقة بعينها، ومن فوقهم رؤساء القطاعات، وأعلى منصب هو الرئيس التنفيذي.

هذا هو الهرم الإداري، وأحيانًا ما تدفع البنوك الاستثمارية ثمن منحهـا الكثـير مـن أفرادهـا تسميات وظيفية رنانة؛ ففي ربيع عام 2012، كتب "جريج سميث" مقـالاً في صـفحة الـرأي في "نيويورك تايمز" عنوانه: "لماذا أترك جولدمان ساكس".. كان "سميث" المـدير التنفيـذي - هـذه هي التسمية الوظيفية التـي يطلقهـا بنـك "جولـدمان سـاكس" عـلى كـل مـن يـشغل منـصب نائـب المـدير - سرعـان مـا نقـل عنـه الـصحفيون أصـحاب أعمـدة الـرأي في جميـع أنحـاء العالم: مصرفي كبير يعترف أخيرًا بسوء معاملة وازدراء العملاء، ومع أن ما كشفه "سميث" كـان صـادمًا بالتأكيـد (سـأتحدث عـن تلـك الواقعـة أكـثر لاحقًـا)، ولكـن "سـميث" لم يكـن ضـمن

الإدارة العليا.. الحقيقة هي أن لدى "جولدمان ساكس" الآلاف من "المديرين التنفيذيين".

استغرقت العديد من الشهور قبل أن أتفهم بنية وثقافة البنوك الاستثمارية، لكن، ما فاجأني هو أن الاقتصاديين لم يكن لديهم أدنى استعداد للمساعدة، على الرغم من كونهم - رسميًّا - الخبراء الذين نؤمن بأنهم من يمتلكون الإجابة على أسئلتنا بخصوص كل ما يتعلق بعالم المال، لكن أولئك الاقتصاديين لا يقومون بأي "عمل ميداني"؛ فعالم الأنثروبولوجيا الذي يسعى لفهم مجموعة معينة من البشر يتعلم لغتهم، ويعيش في مجتمعهم لعدة أشهرٍ، إن لم يكن لعدة سنوات، وهو يراقبهم بمنهجية، لكن الاقتصاديين يتبعون أساليب مختلفة، كما ذكر المدير السابق لكلية لندن للاقتصاد London School of Economics "هوارد ديفيز" في كتابه عن الأزمة المالية: *The Financial Crisis: Who Is to Blame?* "الأزمة الاقتصادية: مَنْ المُلام؟"، قال: "لم تُنشر الكثير من الدراسات عمَّا يحدث في عالم المال، وعمَّا يحدث في البورصة على وجه الخصوص".

ولكي أتمكن من تكوين تصورٍ ما عن الروتين اليومي للمصرفيين الاستثماريين في لندن، بدأتُ بقراءة مدونات مختلفة كتبها مصرفيون مجهولون الهوية يصعب تقييم مدى مصداقيتهم وأمانتهم، كما درست مذكرات نشرها موظفون سابقون في حي الـ"سكوير مايل"، كما ظهرت كتب كاملة بعد الأزمة تخصصت بالكامل في الحديث عن بحث أسباب الأزمة، وحملت الكتب عناوين تلمِّح إلى مخدرات وجنس وسلوكيات مسيئة للغاية، ومنها هذه العناوين:

Binge Trading: *The Real Inside Story of Cash, Cocaine and Corruption in the City;* حقيقة المال، والكوكايين، والفساد في الـ"سكوير مايل".

Gross Misconduct: My Year of Excess in the City; تصرفٌ خاطئ: عامٌ في الـ"سكوير مايل".

Confessions of a City Girl: *The Devil Wears Pinstripes*. اعترافات فتاة في الـ"سكوير مايل": الشيطان يرتدي بنطلونًا بحمَّالات.

تبدأ قصة هذا الكتاب الأخير للمؤلفة "باربارا ستشرباتشيف"، في نادٍ للتعري، وهو المكان الذي تدور فيه أحداث مهمة من كتاب "تتسويا إيشيكاوا" الذي كتبه عن تجربة شخصية، وصدر بعنوان: "كيف تسببت في أزمة الائتمان: تجربتي الشخصية في عالم البنوك".

How I Caused the Credit Crunch: *A Vivid and Personal Account of Banking Excess* .

أما أشهر هذه الكتب فهو الذي قدمه "جيرينت أندرسون" بعنوان: "فتى المدينة: البيرة والكراهية في السكوير مايل".

Cityboy: *Beer and Loathing in the Square Mile*

في كتابه، يتحدث "جيرينت أندرسون" في 200 صفحة عن الخمر، والكوكايين، ومطاردة العاهرات، والشكوى من صداع ما بعد الشرب.. كانت قراءة مسلية، كما حقق المؤلف ربحًا كبيرًا للغاية من وراء الكتاب؛ حيث بيعت ربع مليون نسخة من الكتاب، ومع ذلك، فإن التباين بين تلك الكتب وبين من التقيتهم من مصرفيي الاستثمار بالغ الوضوح.

إذًا، لمَ لا أبدأ أولًا بمقابلتي مع أول مصرفي استثماري وافق على لقائي به؟ كان أنيقًا وسيمًا، في أوائل الأربعينيات من عمره، ويشغل منصب مدير عام، كان قد حدد موعد المقابلة في الواحدة بعد الظهر بتوقيت المملكة المتحدة، لأنه كان في رحلة عمل إلى نيويورك وعاد إلى لندن صباح اليوم الذي تقابلنا فيه.. يعمل منذ 15 عامًا في عمليات الاندماج والاستحواذ، مما يعني أنه كان بمثابة متعهد مالي ينسق عمليات بيع أو شراء الشركات أو أجزاء منها نيابة عن عملائه، وجميعهم من الشركات العالمية الكبرى.. سألته كيف يمكن ترجمة ذلك إلى يوم عمل عادي، فأجاب بكلمة واحدة: **الاجتماعات**.. اجتماعات مع المشترين المحتملين للشركات واجتماعات مع البائعين من الشركات، واجتماعات مع المشترين أو البائعين لأجزاء من الشركات، فضلًا عن اجتماعات مع جيش المحامين والمحاسبين ومقدمي الخدمات المالية في أي صفقة كبيرة، وبالطبع اجتماعات مع المديرين العموميين الآخرين:

- بصفتك العضو المنتدب، يحق لك تناول الغداء في غرفة الطعام التنفيذية مع بقية أعضاء مجلس الإدارة.. وهي بيئة غير رسمية ممتازة للتعرف على أحدث التطورات الأخيرة والاتجاهات المستقبلية مع قيادات الشركة.

ويقضى بقية وقته متنقلًا لجميع أنحاء العالم لمتابعة عملائه، أو قد يدعوهم إلى لندن، لقضاء يوم في "ويمبلدون" مثلًا:

- ربما نتحدث عن البيزنيس، ولكن المكان لطيف جدًّا لقضاء يومٍ ممتع فيه.

تلك هي الطريقة التي يعمل بها؛ فأنت لديك منطقة عملك الخاصة بك التي تحتوي على عدد من الشركات التي تتعامل معها.. تنصحهم بشأن

الاستراتيجيات والتطورات في قطاعهم، وتقارن السنة الحالية بالماضية والمقبلة، وكل هـذا مـن دون أجر، ومع ذلك، إذا قررت إحدى تلك الشركات إتمام صفقة مالية ضخمة، فأنت من يتولى الأمر، وفي النهاية تحصل على أتعاب محترمة، ومن هنا نشأ نظام العمولات؛ ففـي الـسنوات التـي تخلـو مـن الصفقات لا يكون هناك دخل، وبالتالي يدفع البنـك راتبًـا متواضـعًا نـسبيًّا، أمَّـا في الأعـوام الجيـدة يكون الدخل مرتفعًا، وبالتالي ترتفع المكافآت.

ابتسم عندما سألته إذا كان صحيحًا أن العضو المنتدب مثله يحقق في العام الجيد ما يزيد عـلى مليون جنيه إسترليني؟

أجابني:

- المال مهم، ولكنه عند اعتبـاره تقـديرًا لمجهـودك.. أنـا شخـصيًّا أعتـبره نوعًـا مـن الاعـتراف بي وبعملي، كما أنني لستُ من النوع الذي يحب المنظرة؛ فأنا لم أغير سيارتي منـذ 11 عامًـا.. المكافـأة تعني أن هناك من لاحظ أنني أقوم بعملي على نحو جيد.

أكمل متحدثًا:

- العديد ممن هم في مثل درجتي الوظيفية يتمتعون بحياة متوازنـة مـع عـائلاتهم وأطفـالهم؛ فشركاتنا توفر لنا تأمينًا صحيًّا يشمل الفحوصـات الدوريـة، كـما تمنحنـا اشـتراكاتٍ للجـيم، وتـنظم محاضرات حول ما يناسبنا من طعام وساعات النوم التي يجب أن ننام فيهـا، وكيفيـة التعامـل مـع التوتر والإجهاد، والأطفال، والأسرة، وكل شيء.

اتفق معي على أن وظيفته تلك تتطلب الكثير من الجهد وحرق الأعـصاب، وذلـك مـن أسـباب استمتاعه به.

سألته عن المحظورات في عالم البنوك، فسألته في محاولة مرتبكة لكسر الجليد بيننا ما إذا كان التسبب في إفلاس أي بنكٍ هو في الواقع شيء خطير؟ فقال دون تردد أو ابتسامة:

- كلا، بل إن خرق السرية وخيانة الأمانة هما ما يجب اعتبارهما بالشيء الخطير؛ فأنا أتفاوض نيابة عن العميل، فإذا كانت نزاهتك موضع شك، عندئذ ينتهي كل شيء.

يتوقع العملاء تحليلًا ماليًّا ومشورة متميزة، لذا تكون العناية بالتفاصيل مهمة جدًّا، وتتعلق أمور كثيرة بحسن الحكم والتقدير.

- حدثني أحد العملاء عن خططه للسوق الهندية.. إذا ما هو الكم الذي يمكنني الإفصاح عنه من هذه المعلومات لعميل آخر، ومن الذي يمكن أن يهتم بها؟

وعندما سألته عن المخاطر الكارثية التي تقوم بها البنوك، وعن رأيه فيه؟ تنحنح، وبدا حرجًا وهو يقول:

- أنا لا أقرض أو أقترض أي أموال.. أنا مستشار مالي، لا أستطيع توليد خسائر، وفي أسوأ الظروف، لا أحقق للبنك أي أموال، أمَّا الضرر الحقيقي الذي بوسعي التسبب فيه فهو يتعلق بسمعة البنك، أي أن أُسيئ لسمعة البنك.. هذا هو المحظور.

بدا المصرفيون الذين تحدثت إليهم طبيعيين جدًّا، وبشريين للغاية.. تحدثوا بذكاء، وكانوا بعيدين كل البعد عن الوحوش الذين قرأتهم عنهم، حيث استغرق مني الأمر وقتًا طويلًا - ربما بضعة أشهر - لتجاوز هذا الواقع المتخيل والإحاطة بحقيقة الخلل العميق في حي المال الـ"سكوير مايل".

أتناول نموذج "سمسار الروك آند رول".. تخطى عمره الـ30 عامًا بقليل، ويعمل في بنك استثماري مرموق منذ عشرة أعوام، حيث يشتري ويبيع المنتجات المالية نيابة عن عملائه.. ترقَّى حتى أصبح مديرًا، قال لي:

- عالم التداول ثنائي في جوهره، أسود وأبيض، إمَّا أن أحقق ربحًا اليوم، أو لا أحققه.. ثم هناك ذلك البريق الذي تجده عندما تربح، وأقصد بالبريق.. المال والفتيات، والروك آند رول ولكن من دون جيتار.. في السمسرة، عليك أن تبني لنفسك سمعة وشخصية من سن مبكرة.. تدخل المجال وأنت في سن الـ22 يمكنك إثبات نفسك على الفور.. أعرف شبابًا يكسبون مليون جنيه إسترليني سنويًّا وهم لم يتخطوا الـ25 عامًا.. هذا ليس بالمبلغ الكبير، ولكنه يحدث، ويثبت لكثيرين كيف أن هناك اختلافًا كبيرًا بين مهنتنا وبقية المهن.

اتفقنا على أن نتقابل في مطعم "لومبارد وان" في بداية المساء.. يقع المطعم بالقرب من محطة مترو "بنك"، وله شعبية بين موظفي الـ"سكوير مايل"، وفيه يمكن الحصول على كأس البيرة مقابل أربعة جنيهات.. نشأ السمسار الذي سأقابله في عائلة آسيوية مهاجرة فقيرة، لكن موهبته في الرياضيات أهلته للحصول على منح دراسية لمدارس خاصة مرموقة، وبعدها جاءته منحة من إحدى الجامعات العليا.. معظم أصدقائه من المدرسة الابتدائية إمَّا عاطلين عن العمل أو يعملون في وظائف عادية، مثل حارس أمن.. إن جمعت كل ما يحصلون عليه في شهرٍ واحدٍ لوجدته أقل من دخله هو وحده.. قال لي بلهجة لا تدعو للنقاش:

- عندما تأتي من بيتٍ ليس به ما يكفي من المال، ستدرك قبل أي أحدٍ أهميته.

انتظرت انتهاءه من جملته، ثم سألته عن موضوع الأزمة المالية، هز رأسه قائلًا:

- يبدو أن هناك غضبًا واسعَ النطاق يشمل كل المصرفيين.. عندما قرأتُ التعليقات في مدونتك، فكَّرت كيف أن جميع الناس يظنون أننا كنا نعرف أن الأزمة ستحدث، لكن الحقيقة هي أن أحدًا لم يكن يتوقع ذلك، بخلاف بنك "جولدمان" وربما "دويتشه بنك".

هو بالطبع لم يقصد أن كل العاملين في البنكين كانوا يعرفون أن الأزمة ستحدث.

- أنا أيضًا غاضب بسبب تلك الأزمة؛ فعندما أفكر في رئيس تنفيذي لأحد بنوك "وول ستريت" التي أفلست، بينما هو لا يزال يمتلك ثروة تقدَّر بنحو 400 مليون دولار.. أعني، كيف من المفترض أن أشعر تجاه شيء كهذا، وأنا الذي كنت أمتلك أسهمًا في ذلك البنك، وبعد انهياره أصبحت قيمتها صفرًا؟

الأمر أشبه بالتلميح إلى أن جميع نجوم الرياضة سيئون بسبب فضيحة منشطات أو بسبب تصرف فاضح لأحد لعيبة كرة القدم.. الأمر مشابه لما يحدث في عالم المال.. أوضح قائلًا إنه بالطبع هناك العديد من الفوارق الكبيرة بين السماسرة، وذلك حسب نوعية التداول؛ سواءً في الأسهم أو في سلع مثل النفط والبن أو الحبوب، أو عملات أجنبية، أو سندات، أو أدوات أسعار الفائدة، أو المنتجات الأكثر تعقيدًا.

بل إن هناك فوارق بين السماسرة الذين يعملون في المجال نفسه، مثل سماسرة الأسهم؛ فالبعض يتداول في أسهم النفط والغاز، وآخرون في الاتصالات، وغيرهم في مؤسسات مالية.

أخبرته أن ما يقوله قد لا يستوعبه الكثير من عامة الناس الذين لا يعرفون شيئًا عن عـالم المـال، لكنه استمر قائلًا:

- لديك أيضًا السماسرة الذين يستثمرون أموال البنك لجني المزيـد مـن الأربـاح للبنـك، وهنـاك أيـضًا سماسرة التدفقات النقدية والأملاك، مثلي، وهم الذين يتاجرون نيابة عـن عمـلاءٍ لهـم، سـأقولها لـك مـرة أخرى، هناك فوارق كبيرة حتى بين السماسرة.

قال كذلك إن سر سمسرة الأملاك هو أن تبتعد عن السياسيين ورجال المبيعات والعملاء؛ فهـذه النوعية من التداول هي أنقى أشكاله، وأبدى أسفه الشديد لأن هـذه النوعيـة آخـذة في الاختفـاء؛ لأن واضعي القوانين لا يريدون للبنوك أن تخاطر برؤوس أموالهم.

طلبت المزيد من البيرة، بينما أكمل هو قائلًا:

- هناك شيء آخر.. يقول من ليست لديه خبرة بعالمنا لنفسه إن بوسعه القيام بما أقوم أنـا بـه، لكننا، عندما نقوم بتوظيف أفراد جدد، نخبرهم بأن عليهم أن يكونوا مرتاحين لفكرة المخاطرة لأكثر من مرة في كل يوم من أيام حياتهم العملية، وأنهم في النهايـة سـيفكرون في كـل ذلـك في منـامهم، وهم يأكلون، وهم مستيقظون؛ فإذا تحدثنا عن الموضوع من ناحيـة الـضغط النفـسي، ففعـل كـل هذا ليس سهلًا على الإطلاق.

عندما وصلت البيرة، طلبت منه أن يحدثني عن يوم عمل عادي في مكتبه.

- في بداية اليوم أكوِّن "فكرة" عن كيف سيستمر أداء السوق في هذا اليوم، وعلى هـذا الأسـاس أحدد "موقفي" (التزامات بشراء أو بيع كمية معينـة مـن الأدوات الماليـة مثـل الأسـهم والـسندات والعملات أو السلع، بسعر معين)، ثم أنتظر اتصال العملاء بي، أو أن يتصل بهم مـسؤولو المبيعـات

لدينا (الوسطاء)، الذين يرغبون في الشراء، ونحدد عمولة الصفقة، وربما نربح المال من الهامش مـن بين من اشتريت العقود لهم، والسعر الذي بعتهم به لعملاء آخرين.

أكد لي أن هذا تبسيط بالطبع لما يحدث بالفعل، تمامًا مثل أن تصف أمرًا ما بأنـه إمَّـا أبـيض أو أسود.

- الحقيقة أن هناك رماديًّا.. وبدرجات؛ فهناك سياسات المكتب التي تحدد أي دفتر تتداول فيه؛ قطاع النفط والغاز أو القطاع المالي، على سبيل المثال؛ فكل قطاع من هؤلاء قـد يقبـل عليـه عمـلاء أكثر من أي قطاعٍ آخر.

ذكر كذلك أن قاعات التداول لا تخلو من الغيرة:

- طبيعي.. يتهامس الناس "بين يديه دفتر يسهل تداوله".. "حظه ماشي".. وهكذا، الأمر وما فيـه هو أنك تجد غيرك يكسب المـال بيـنما لا تكـسبه أنـت.. الحكايـة شـبيهة بمجـال الرياضـة.. لاعـب موسمه جيد وآخر موسـمه سـيئ؛ لـذا عليـك أن تكـون قويًّـا، وأن تـشجِّع نفـسك دائمًـا.. الجميـع يخشون أن يفقدوا ذلك الشيء الذي يميزهم.

سألته عن "ذلك الشيء"، فقال:

- اعتبره الحدس، أو اعتبره موهبة تشبه موهبة "ميسي" في اللعب بالكرة؛ فأنت تـسأل زمـلاءك في الصباح عمَّن يشعر بأنه سيحقق الربح اليوم، وعن توقعـاتهم لأداء الـسوق؟ فيقـول أغلـبهم إن الأداء سيكون قويًّا، وبالفعل يصدق حدسهم، وهذه أمور لا تفسير لها.

عــلى أنــه اعــترف في أســفٍ أن بعــض الــسماسرة مقــامرون لــيس إلا، وتنــاول دفــتري وأخــذ يكتــب ويكتــب، حتــى مــلأ صــفحتين بالمعــادلات الرياضــية

والأحرف اليونانية، في محاولة لشرح الأسس الرياضية لعمله.. تحدثنا عن قاعة التداول، وعندئذ تحول إلى كتلة من الطاقة مرة أخرى:

- تخيَّل نفسك جالسًا أمام مستويين من الشاشات.. تعرف أن الرجل على يمينك والرجل على يسارك يفهمان بالضبط ما تقوم به، وأن جميعنا لديه الرغبة نفسها: كسب المال.. فكر في الموقف وكأننا أطفال نلعب في الحديقة، ستقابل من سيمزح معك، ومن سيلقي بالنكات على وزنك، وشعرك، والجامعة التي درست فيها، لكن تلك النكات ما هي إلا تعبير على الشعور بالصداقة والزمالة.. أستطيع تمييز الصداقة الحقيقية لأنني كنت أقلية في مدرسة كل من فيها من البيض، فكان عليَّ أن أتعلم كيف أفرق بين المزاح وبين الإهانة، وأن أتعلم ما قد يعنيه تعليق ما على خلفيتي العرقية.

الآن بدا سعيدًا بحق ومتحمسًا، وهو يكمل قائلًا:

- أتمنى لو أستطيع أن آخذك إلى قاعة تداول.. ليست هناك خصوصية، والكل يسمع مكالمات الكل.. والمراحيض في حالة رهيبة دومًا، لا أعرف السبب في هذا، فهل من يعملون في قاعة التداول حيوانات؟ حالها هكذا وحسب، لكنني أحب أن أكون واحدًا منهم.. كل تلك الطاقة والصخب.. وكأنك في الأوبرا.

□□□

سار الأمر كالتالي: كلما تزايد عدد من التقيتهم من المصرفيين الاستثماريين، تعودت على رؤية هذا النوع من البنوك كسلسلة من الجزر المتشابهة والمترابطة ببعضها بممرات وطرق معقدة.

مسمياتهم الوظيفية التي كانوا يرسلونها مع إيميلاتهم إليَّ عكست الكثير عن ذلك العالم: مدير عام شؤون أسهم رأس المال في أسواق النفط

والغاز بمنطقة أمريكا الشمالية؛ مدير عمليات الاندماج والاستحواذ في قطاع الاتصالات بمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا؛ نائب رئيس مجلس الإدارة لشؤون هيكلة مشتقات الأسهم بمنطقة أوروبا.

في البداية، شعرت بأن هذه المسميات الظيفية ما هي إلا لغة سرية، لكنها ببساطة أشبه بإحداثيات يحدد من خلالها الأفراد مكانهم وسط الكيان الهائل المتمثل في البنك: رتبتهم، ونشاطهم، وقطاعهم، ومنطقتهم.

السماسرة لديهم أماكنهم ومساحاتهم الشخصية التي يحترمها الجميع، والسماسرة في عمليات الاندماج والاستحواذ، أو الاكتتاب العام أو تمويل الشركات، والمستثمرون المحترفون في إدارة الأصول.

عندما سألت كلًا منهم عن مدى مسؤوليته في الأزمة، لم تختلف إجابتهم عن الإجابات التي تلقيتها من كل من قابلتهم في الـ"سكوير مايل": "لم أكن أنا السبب".. وهو ما قاله كذلك معظم "المؤسسين" أو Structurers وهم الذين يبتكرون أو يصممون المنتجات المالية المعقدة.. لدى بنوك الاستثمار مجموعة كبيرة من تلك المنتجات إلى جانب تلك التي تسببت في أزمة عام 2008.

الواقع هو أن البنوك الاستثمارية قد أصبحت مؤسسات عملاقة للغاية، لدرجة أن العديد من المسميات الفرعية قد تطورت داخلها، وحتى تلك المسميات الفرعية ظهرت تحتها مسميات فرعية أخرى؛ فهناك التداول، وداخله تداول خريطة التدفق، وداخله تداول خريطة تدفق السلع، وبالطبع سنجد أن لكل سوق أكوادها ومسمياتها الخاصة بها، ومفرداتها وطقوسها ومجموعتها الخاصة من المشترين والبائعين، وسياسات داخلية وضغوط خارجية؛ فهناك أهمية للتداول الذي تقوم به سواء كان ذلك التداول في القمح أو حتى في أمعاء الخنازير، أو في المعادن الثمينة التي

تعد استثمارًا آمنًا؛ مثل الفضة، أو الذهب، فحالة الطقس لا تلعب أي دور في تجارة الذهب، فأنت لن تجد مثلًا شيئًا اسمه موسم حصاد فاشل للذهب، كما يمكن لسعر النفط أن يحسم نتيجة انتخابات، وهو ما لا يمكن أن يفعله سعر البن مثلًا.

سأضرب مثلًا هنا لبعض المسميات الوظيفية في عالم البنوك الاستثمارية؛ هناك ما يطلق عليه المصرفيون اسم الـ"Quants" وهو اختصارٌ لكلمة "Quantitative"، تطلق تلك الكلمة على "المحللين الكميين"، وهم متخصصين في تصميم وتنفيذ النماذج المالية المعقدة التي تدعم النظام المصرفي.. هؤلاء المحللون يشكلون طبقة خاصة بهم، وهي موجودة في جميع الرتب والمهام الوظيفية والأنشطة الأخرى، وكذلك التسلسل الوظيفي في تلك البنوك.. قال لي أحدهم، وهو في منصب مرموق:

- بطريقة ما يمكن لمحلل في شركة "يو بي إس" - شركة سويسرية عالمية للخدمات المالية - أن يتعامل بسهولة أكبر مع نظيره في شركة "جي بي مورجان" للخدمات البنكية والمصرفية، مقارنة بتعامله مع زميل آخر في غير تخصصه، على الرغم من أنهما يعملان في البنك نفسه.

عادة ما يحمل الـ"quants" - المحللين الكميين - شهادات دكتوراه في الرياضيات، أو الفيزياء النظرية أو الكيمياء، وأغلبهم يصف نفسه ببساطة قائلًا: "I am a quant" أو "أنا محلل" - كما لو أن هذا هو كل ما أريد أن أعرفه عنه - يشيرون إلى أنفسهم بأنهم "أخوية" أو " Brotherhood of the Nerds"، وأحيانًا يتصرفون وكأنهم مجموعة من الكهنة الذين لا يحق لغيرهم الاطلاع على الكتاب المقدس، وبالتالي على أسرار الكون.. يصفهم غيرهم وهم يشيحون بأيديهم تعبيرًا عن ضيقهم:

"أنت بحاجة إلى عدد من "المحللين" لإتمام هـذا الأمـر".. " You just need to get a few quants for that".

وإذا بدا للجميع أن الـ"Quants" - "المحللين" - والـ"Non - Quants" - "غـير المحللـين" - يتجـاهلون بعضهم البعض، إلا أن العداء بينهم وبين السماسرة والـسماسرة في عمليـات الانـدماج والاسـتحواذ واضـح، وتصل حدة التنافس بينهم إلى حد يشبه التنافس بين فريقي كرة قدم من مدينة واحدة.

في البداية كان غالبية المتطوعين للإجابة على أسـئلتي مـن الـسماسرة، وهـو مـا فـسَّره لي خبـير صفقات كبير لي، قائلًا:

- السر في ذلك هو طبيعة العاملين في مجال التداول، فنوعنـا مـن البـشر يفـضِّل قـراءة جريـدة مرموقة مثل "الجارديان" على فعل أي شيء آخر.

ولكنني عندما أخبرت أحد السماسرة بذلك، انفجر ضاحكًا، وقال:

- هم لا يفعلون سوى قراءة "الجارديان" والتطوع للإجابة على أسئلتك لا لشيء سـوى أن وقـت فراغهم كبير.. حالة الاقتصاد تعبانة! وبالتالي لا عمليات اندماج ولا استحواذ!

وصف السماسرة بأنهم "عصابات شوارع"، بينما وصفهم السماسرة بأنهم "شاغلين مكاتب على الفـاضي"، وأنهم "مجرد سمعة".. يقول أحد السماسرة:

- لنفترض بأنـك رئـيس تنفيـذي وتجهـز لعمليـة انـدماج أو اسـتحواذ كبـيرة، وعنـدما تـستعين بـ"جولدمان ساكس" ينقلب كل شيء إلى الأسوأ.. لكن الآن، وعلى الرغم من أن كل شيء قد انقلـب إلى الأسوأ، لن يلومك أحد على الاستعانة بالبنك الاستثماري رقم واحد في العالم، لذلك أنت في أمان.

أمَّا "سمسار الروك آند رول" فقد تحدث بشيء من الاشـمئزاز عـن عمليـات الانـدماج والاسـتحواذ، مشيرًا ببساطة إلى أنه لا يمكن أن يعمل في ذلك المجال.

- أنت لا تقوم بعمل أي شيء له قيمة في السنوات الأولى، والأسوأ من ذلك هو أنك خلال تلك الفترة، تضطر إلى أن تفخِّم من نفسك أمام الجميع، فبدون هذا التفخيم، فلماذا يدفع العملاء أموالًا مقابل نصيحتك، إلا إذا كنت أذكى شخص على وجه الأرض؟! الأمر يشبه تمامًا مندوب المبيعات، هل تعرف ما أقصده بهذا؟ إنه يبيع لك الكلام.

□□□

لدى علماء الأنثروبولوجيا تابوهات أيضًا.. وأهمها التمييز العنصري، ويليه مباشرة عكسه: أن تتحول تدريجيًّا لتصبح واحدًا من السكان الأصليين.. تقضي أشهرًا في غابة "بابوا غينيا الجديدة"، ومع مرور الوقت تبدأ باعتبار فكرة التضحية بالبشر معقولة جدًّا، وكدليل على ذلك الميل الطبيعي للتأقلم مع الأشخاص الذين تجري مقابلات معهم، فقد اختارت "الجارديان" للمدونة عنوانًا فرعيًّا: "التأقلم في عالم المال"Going Native in the World of Finance.. وجدتُ في جزء التعليقات على كل مقابلة في المدونة مع مصرفي استثمار تعليقات من قبيل "سيكوباتي"، "مدمن قمار" أو "طُفيلي".. وقد أغضب هذا الوصف الأخير المصرفيين الاستثماريين، وعندما استمعتُ إلى حججهم وجدت أن الحق معهم.

يقولون إنهم يقدمون العديد من الخدمات للدولة، وتلك الخدمات لا بدَّ وأن تكون مفيدة لعملائنا وإلا لن يشتروها، أليس كذلك؟ وكانت الإضافة ممن التقيتهم من البريطانيين هي أن القطاع المالي يساهم بمليارات من الضرائب للخزانة العامة، ويخلق مئات الآلاف من فرص العمل، سواء بشكل مباشر في القطاع المالي أو بشكل غير مباشر في المطاعم والفنادق والمطارات ومراكز المؤتمرات وشركات التاكسيات التي تعتمد على ازدهار

القطاع.. ويتساءلون: ماذا يمكن أن يفعل بلدنا أكثر من ذلك؟ خاصة أن الصناعة قد اختفت منذ فترة طويلة.. كيف يمكن للندن أن تعيش في رخاء من دون المصرفيين؟ هل تعتقد أن كل تلك المتاحف والحدائق ونوادي كرة القدم العالمية تلك كان يمكن أن يكون لها وجود دون رعاة في القطاع المالي؟

قال لي المستثمرون المحترفون في أقسام إدارة الأصول: يقوم قراؤك بالادخَّار من أجل معاش التقاعد، صحيح؟ أنت الآن أمام نوعين من مصانع توربينات الرياح؛ فأي واحدٍ منهما يجب أن تستثمر أموال التقاعد الخاصة بك فيه؟ على شخص ما أن يعمل ليعرف أيهما أفضل إداريًّا، وأيهما يستحق رأس مالك؛ وهذا الشخص ستجده بيننا نحن.

يقول السمسار إن أي عملية اندماج أو استحواذ تؤثر بسهولة على الأنظمة القانونية فى خمس أو ست دول؛ فهناك قوانين ضريبية، وقوانين بيئية، وقوانين عمل، وقوانين المنافسة، وقوانين التقاعد.. ويتطلب معرفة كل تلك القوانين عملًا حقيقيًّا - دافع السماسرة عن أنفسهم كذلك - قالوا إن هناك من يتوجب عليه تنفيذ أوامر العملاء في الأسواق.. "وإلا فكيف ستتمكن من ملء صندوق التقاعد الخاص بك بمالٍ يكفي للاستثمار فيما بعد؟".

وأولئك الذين يقومون بتصميم وبناء المنتجات والأدوات المالية المعقدة قدموا سيناريوهات افتراضية معقولة جدًّا تشرح طبيعة عملهم، على سبيل المثال: "هناك شركة خطوط جوية أفريقية تبيع تذاكر طيران لشهر يناير من العام المقبل، ولكن إذا ارتفعت أسعار النفط في ديسمبر، فستجد الشركة نفسها في ورطة، لأنها باعت الكثير من التذاكر بسعر رخيص جدًّا، مقارنة بسعر النفط الجديد؛ لذلك فهم يريدون تجنُّب دفع المزيد من المال لشراء الوقود في يناير من العام المقبل.. هنا يأتي دورنا، حيث نأخذ تلك المعلومة،

ونبدأ البحث عن طرف يحتاج إلى حماية نفسه من انخفاض سعر النفط في يناير.. لو نظرنا للموضوع في سيناريو مثالي، سنجد أن الطرفين هما أفضل شريكين يمكن جمعهما معًا، وعندها نكون قد ساعدنا الطرفين في صناديق التحوط ضد مخاطرة محتملة.. ومكافأتنا هي عمولة محترمة.

يوجد في كل قسم في بنوك الاستثمار حكاية مثل هذه، إذًا فوصفهم بـ"الطفيليات" و"المقامرين"، ليس له أي علاقة بطبيعة العمل في هذا المجال؛ فيوم عادي في العمل يتكون من جمع المعلومات والتحليل والانتقاء والمقايضة والتفسير ونقل المعلومات والتحليلات، تحت ضغط الوقت والمنافسة مع آخرين في البنوك أو الشركات المالية الأخرى.. أي لا شيء "شرير جدًّا" يجري هناك.

وأوضح سمسار يشغل منصب العضو المنتدب أن وظيفته هي أن يلعب دور الوسيط بين الشركات متعددة الجنسيات وغيرها من الشركات المالية الكبرى التي تبحث عن قروض، وبين المستثمرين في شبكته المحلية الذين يبحثون عن مكان لاستثمار أموالهم، قال:

- يجب أن يطمئن الناس لك بدرجة كافية حتى يقوموا بمشاركتك بما لديهم من معلومات، وهو ما يعني أن مهارات التفاوض مهمة للغاية، وكذلك القدرة على تقدير حجم المخاطر، وأنا أعتمد على تقديرات الآخرين للمخاطر، ويجب أن أكون قادرًا على التفريق بينها؛ لذا، فعندما أتحدث مع شخصٍ يصرخ عبر التليفون، أسأل نفسي: هل هو حقًّا غاضب؟ أم أنها مجرد حيلة تفاوض؟ يقول الناس إن وظيفتي ما هي إلا لعبة أو لغز يومي علي أن أحله، وأحيانًا يندهشون من ذلك.. أنت بالطبع تحتاج إلى مهارات

تحليلية ومثابرة لكي تلعب تلك اللعبة وتحل اللغز، ولكنك بحاجة أيضًا إلى المهارات الاجتماعية والثقة والسرية.

قالت لي سمسارة مبيعات سابقة في أواخر العشرينيات من عمرها:

- يعتقد الناس أن أساس عالم التمويل هو المنافسة، بالتأكيد، هناك منافسة، ولكن الأهم من ذلك كله هو التعاون بين العاملين به.

على السمسار التركيز على متابعة تطورات الأسواق، لذلك فهو لا ينشغل بالتحدث إلى العملاء؛ بل يترك ذلك لسماسرة المبيعات داخل البنك الاستثماري، وبالتالي على السمسار وسمسار المبيعات التعاون والعمل معًا.

كانت قد عملت في السندات (القروض التي يمكن تداولها).. زبائنها كانوا من كبار المستثمرين المحترفين.. سألتها عن مثال على هذا التعاون، ويفضَّل أن يكون واضحًا وبسيطًا قدر الإمكان.. استغرقت في التفكير لبعض الوقت، قبل أن تقول:

- لنفترض أن هناك شركة يمتلك فيها عميلي سندات وأفلست، بمعنى أن تلك الشركة تدين بمال لعميلي.. الآن أصبح موقف سندات الشركة "مضطربًا" ويريد عميلي بيعها.. فما السعر المناسب؟

هذا أمر تحدده المحاكم، لكنها قضايا تستغرق وقتًا طويلًا، والعميل يريد البيع الآن.

- لهذا يقوم السمسار بتزويد عميلي بسعرٍ ما، فيسألني العميل عن سبب تحديد ذلك السعر؟ ووظيفتي هي أن أشرح له موضوع القضاء والقضايا، وإيجابيات وسلبيات القضية، وهو أمر يتطلب مني الكثير من القراءة، وهنا تظهر أهمية التعاون ومهارات الأفراد.. بوسعك أن تقوم بقراءة كل تلك الموارد والمصادر بنفسك، لكن الأسرع هو أن تطلب

المساعدة، فتطلب من أحدهم أن يعطيك ملخصًا من عشرة أسطرٍ، ولكي تتمكن من الحصول على مساعدة كتلك، يجب أن تكون محبوبًا وسط زملائك في البنك، وخاصة وسط أولئك الذين يعملون في قسم الأبحاث.

كان من الصعب عليَّ أن أتصور أنها "طفيلية"، أو "مدمنة قمار"، أو "وحش قاسٍ".. الحقيقة هي أن الكثيرين ممَّن قابلتهم من المصرفيين الاستثماريين تحدثوا عن بنوكهم بنوعٍ من السخرية وكأنهم ليسوا جزءًا منها.

عرفت من سمسار مبيعات في أواخر الأربعينيات كان يمنح مكافآت لصغار السماسرة لسنوات الآن.. فكيف ذلك؟ ضحك بصوتٍ عالٍ، وقال:

- الأمر ببساطة يتعلق بمجموعة من الشباب يجلسون في غرفة اجتماعات، ويمرون على قائمة أسماء وحسابات، ويقولون: "أوكيه، كم سنعطي ذلك الرجل؟".

كان في السنة الأولى لعمله في أحد البنوك أحد هؤلاء الأفراد الذين يحددون العلاوات، لكنه ارتكب خطأً فظيعًا:

- قلت لنفسي إن عليَّ أن أقاتل من أجل أفراد فريقي حتى يحصلوا على ما يستحقونه، وهذا خطأ.. لذا، فبعد أن حددت نسبة العلاوات، قامت الإدارة العليا بتخفيض جميع العلاوات بنسبة 20 في المائة، ثم قامت الإدارة الرئيسية بخصم 15 في المائة أخرى، وفي العام التالي، أضفتُ 40 في المائة زيادة على المبلغ الذي حددته بالفعل.. عرفت أن هذه هي الطريقة الصحيحة في النهاية.. فمن خلال خفض المكافآت، تثبت الإدارة العليا للإدارة الرئيسية أن مصلحة البنك هي رقم واحد بالنسبة لهم، في حين أن غرضهم هو توجيه المزيد من المال إلى من هم فوق، ومن جانبها، لا بدَّ أن تظهر الإدارة الرئيسية للمساهمين أن قلبها عليهم.

تُعد ثقافة العلاوات طقسًا مقدسًا على عدة مستويات:

- يبدأ تحديد المناصب في سبتمبر وحتى أكتوبر، ووقتها يبدأ الكل في لفت انتباه الرؤساء إليهم: "انظر إلى ما حققته خلال العام الماضي".. "أتذكر الحساب الذي حقق الكثير من الأرباح؟ كنت أنا المسؤول عنه".. وعندما يتم الإعلان عن صفقة كبيرة، يحاول الناس أن يكونوا في الصورة.. نحن نسمِّي ذلك "سياحة الإيرادات"، وفي الوقت نفسه تتبع الإدارة سياسة أخرى: هذا العام لن يكون "العام الكبير".. الاقتصاد/ بنكنا/ إدارتنا/ مكتبنا.. هناك دائمًا مسؤول عن الأداء غير المرضي للبنك.. عندما تسمعهم يتقسم على أنهم قادرون تمامًا على النزول بسقف التوقعات إلى أدنى درجة قد تتخيلها.

ثم يأتي يوم العلاوات.. لا يجوز لأحدٍ أن يخبر زملاءه عن حجم علاوته، ويُعتبر ذلك في بعض البنوك انتهاكًا يستحق مرتكبه الرفد على الفور؛ فلا يعرف كل موظف المبلغ الذي سيحصل عليه إلا في السر.. قال لي بنبرة جافة:

- يمكنك أن تتصور كيف تكون مشاعرنا في ذلك اليوم.. بعض الزملاء يحاولون التلميح للإدارة أنهم كانوا يستحقون الحصول على أكثر ممَّا حصلوا عليه، وأحيانًا ترى أحد الزملاء وهو يضرب بقبضته في غضبٍ على سطح مكتب المدير، الذي يحتفظ ببروده ويقول لك بصرامة: "أنت تعرف أن ما حصلت عليه يكفيك".

دائمًا ما أقول لنفسي بعد أن أنتهي من مقابلة مع شخصٍ يشبه ذلك السمسار: "لو كنا زملاء في المجال نفسه، لأصبحنا أصدقاء".. لكن هذه ليست الطريقة التي يجب أن يفكِّر بها عالم الأنثروبولوجيا.. المدهش هو أنني وجدتُ بعض السمات المشتركة بين بعض المصرفيين الاستثماريين والصحفيين؛ فعلى سبيل المثال، التقيتُ رجلًا كان يعمل محلل أبحاث في بنك

رئيسي لأكثر من عشرة سنين، وقد أصبح الآن مديرًا.. كان يتابع مجموعة من الـشركات في قطـاع معـين بشكلٍ قريبٍ، ليرسل تحليلاته وتوصياته للمستثمرين الكبار: اشترِ.. بعْ.. احتفظ بالأسـهم.. لا تقـم بـأي خطوة.. وعندما تذكرت تعليقات وسائل الإعلام الاقتصادية من أن "يرى المحللون أن تلك النتائج ليست جيدة"، فهمتُ أكثر طبيعة عمل هذا الرجل.. دعوني أدعو ذلك المحلل باسم المكافـأة التـي نالهـا العـام الماضي: إنه "مصرفي المليون دولار".

كتب في رسالته يقول لي:

- إن طبيعة عملي قريبة جدًّا من طبيعة عمل الصحفي.

قال عندما التقينا:

- عندما أسمع محللي الأبحاث وهم يتحدثون عن مشكلاتهم في تلك الوظيفـة، أعـرف عـلى الفـور أن أسباب تلك المشكلات بسبب افتقارهم إلى مصادر معلومات موثوقـة، أو بـسبب قلـة دخلهـم، أو بـسبب عدم اهتمام العميل بتقاريرهم، أمَّا لو قارنت كل ذلك بعملي، لوجدت أنه لا شيء؛ فأنا أقوم بمتابعة سـبع أو ثماني شركات متابعة دقيقة، بينما يقوم أكثر من ألفـي عميـل بقـراءة تقـاريري التحليليـة، ويـدفعون في مقابلها عشرات الآلاف من الجنيهات.

طلبت لنا كأسين أخريين من البيرة.. تأملته؛ كان رجلًا قوي الجسد، في الأربعين من عمره، يقـول عن نفسه إنه يميل إلى اليسار السياسي.. تحدث عن مدونتي، قال لي:

- أنت تقوم بما أقوم به بالضبط، وهو محاولة الوصول إلى الحقائق التي ستجعل الموضـوع مفهومًـا للآخرين.. الفارق هو أنك تكتب لمتلقٍ لا يعرف أي شيء عن الموضوع، بينما أكتب أنا لأفـراد يتـساوون معي في المعرفة.

طلبت منه مثالاً، فأكد لي أنه سيضطر إلى تبسيط الأمر لأفهم قصده:

- لنفترض أنك محلل أبحاث لقطاع الصلب العالمي، وفي يوم من الأيام تتلقى نصيحة من شخص يعرف أنك تتكلم الإيطالية: عليك أن تعرف المزيد عن التزامات التقاعد لدى الشركة الفلانية في إيطاليا.. لذلك تذهب إلى إيطاليا، وتقضي أسابيع في البحث في القوانين التي لها صلة بالموضوع، وتتحدث إلى نقابيين وخبراء قانونيين وإدارة الشركة نفسها.. وتتوصل في نهاية المطاف إلى أن هناك قاعدة غامضة أدت إلى أن تدفع شركة الصلب مبلغًا صغيرًا للغاية للمعاشات التقاعدية.. أقل مما هو مفروضٌ عليها دفعه.. ترسل التقرير إلى العملاء الذين يريدون شراء أسهم في تلك الشركة، وعندما تنتشر الأخبار عن تلك القاعدة الغامضة، فإن سعر السهم سيرتفع - فكلما انخفضت قيمة المعاشات التقاعدية، زادت قيمة الأسهم - وهكذا يقوم عملاؤك ببيع أسهمهم وتحقيق أرباح جيدة.

وباستثناء الجزء الخاص بالأسهم، فإن ما ذكره يشبه بالفعل الصحافة الاستقصائية، وقد وصف لي مصرفي المليون دولار الأمر قائلًا:

- سأعترف بأن الاستيقاظ مبكرًا من أجل الذهاب إلى العمل ألمٌ رائعٌ، لكنني أحب عملي وأحرص على ألا آخذه مأخذ الجد بشكل مبالغ فيه؛ فالعمل مشوق، وبه ديناميكية، كما أنك تجد متعة في فكرة التنفيذ الفورية تلك عندما يثبت السوق أن توقعاتك كانت صحيحة.

□□□

الحقيقة هي أن هناك الكثير من القواسم المشتركة بيني وبين العاملين في البنوك الاستثمارية الذين التقيتهم، كما أن حي الـ"سكوير مايل" هو بمثابة منطقة دولية غير عادية، حيث تُقدَّر نسبة المصرفيين الاستثماريين من ذوي الأصول الأجنبية في المملكة المتحدة بنحو 40%، لكن السمات المشتركة بيننا

أعمق من أننا نشترك في كوننا مجرد أجانب؛ فجميعنا حصلنا على نوعية التعليم الجامعي نفسه، وقضينا بضع سنوات في الخارج، سواء للدراسة أو للعمل، ونجيد لغات أخرى، ونحب نوعية الأفلام والكتب والموسيقى نفسها، ونقرأ الصحف والمجلات نفسها، ونذهب في عطلات متشابهة.

بإيجاز، وعلى الرغم من أنهم يربحون أموالًا تفوق ما أربحه بكثير، فإننا ننتمي إلى الطبقة الثقافية الاجتماعية نفسها، وكلما زادت علاقاتي مع زملاء في لندن، اتضح لي أنني لست وحدي في ذلك؛ فلديَّ الكثير من الصحفيين البريطانيين إما زوجة أو شريك أو صديق أو قريب يعمل في الـ"سكوير مايل"، كما تخرج الكثير من الصحفيين في "أكسفورد" أو "كمبريدج" أو كلية لندن للاقتصاد، وهذه الأخيرة هي المنصة التي تنتقي منها البنوك موظفيها في الغالب.

يمكنني أن أتحدث وكأنني واحد من ذلك العالم؛ فأقول إن البنوك الاستثمارية امتثلت فعلًا للقوانين والقواعد، وإننا ما زلنا بحاجة إلى إصلاح حقيقي لنظام المكافآت، ولكن عوضًا عن ذلك.. فإن المصرفيين الاستثماريين غاية في الأدب واللطف، فلماذا لا تكون مؤسساتهم على المستوى نفسه من الأدب واللطف في تعاملها معهم؟ ولأن الأغبياء في كل مكان، فإن من المنطقي أن يقع خطأ ما في وقت ما في مؤسسة ما، أمَّا لو تحدثنا عن الأزمة المالية.. فدعني أسألك.. كم شخصًا تنبأ بكارثة "تسونامي فوكوشيما"؟

ومن حسن الحظ أن المدونات التي كتبتها عن المصرفيين الاستثماريين أثارت ردود أفعال هائلة في أوساط لم أكن أتوقعها؛ فلا شك أن من التقيتهم زودوني بحكايات مختلفة للغاية.

4

أموال الآخـــرين



لم أكن متيقنًا مما كنت أبحث عنه عندما بدأت بمقابلة المصرفيين الاستثماريين؛ ففهـم طبيعـة عملهـم في البنوك الاستثمارية كانت أقرب إلى محاولة حل لغز كبير.. شعرتُ بأن الغموض يحيط بهم بطريقـة ما، وفكرت، ما السؤال الذي أريد أن أسألهم إيَّـاه، ومـن الـذي يجـب أن أسـأله ذلـك الـسؤال؟ فمـن سأقابلهم لن يجلسوا معي ليشرحوا لي السبب في أن حي المال هو أساس كل أزمـة قادمـة.. إذا عرفـوا بأنني أريد مقابلتهم للسؤال عن شيء كهذا، فلن يوافقوا على المقابلة، وحتـى ولـو كـان سـؤالًا عاديًـا، فلن أجد من بينهم شخصًا يستطيع إجابتي.

عـلى أي حـال، وصـلتني إيمـيلات مـن أنـاس يعملـون في المكاتـب الخلفيـة والإدارة الوسـطى للبنـوك الاستثمارية.. عندما أرسل إليَّ مصرفيون اسـتثماريون متطـوعين لإجـراء مقابلـة كـانوا في كثـير مـن الأحيـان واثقين من أنفسهم للغاية، وخاصة الرجال، حيث قدَّم العديد عرضهم هذا وكأنه يتكرمون عـلي بمعـروف.. "أجد مشروعك مثيرًا للاهتمام.. إذا كنت تستطيع أن تضمن السرية وعدم الكشف عـن هـويتي، فأنـا عـلى اسـتعداد للقـاء".. أمَّـا مـع مـوظفي المكاتـب الخلفيـة والوسـطى فكـان الأسـلوب مختلفًـا نوعًـا مـا..

"أنت في الغالب مشغول جدًّا بالتركيز على المصرفيين الحقيقيين.. لكن إذا كنت تريد أن تسمع قصة شخصٍ في مثل وظيفتي، فأنا على استعداد لمقابلتك في أي مساء تريد".

كتب إليَّ أحد العاملين في وظائف مساعدة لخمس سنوات في قاعة التداول، يقول: "لقد ملَّ قرَّاؤك من أخبار المصرفيين الكبار ومصرفيي والاندماج والاستحواذ.. هؤلاء لا يمثِّلون إلا خمسة في المائة من عالم المال، ولكنهم ينالون خمسة وتسعين في المائة من الشهرة؛ لذلك يحتاج الخمس وتسعون في المائة الآخرون إلى أن يسمعهم أحد".

عندما التقيت بموظفة من تلك المكاتب الخلفية والوسطى، رأيتُ على الفور الفارق الواضح الثاني بين العاملين بتلك المكاتب، والعاملين في المناصب الأعلى.. يتقاضى العاملون في المكاتب الخلفية والوسطى أجورًا أقل بكثير، حتى إنهم لا يمتلكون ما يكفي لشراء ملابس أو ساعات أو تليفونات أو حتى أقلام غالية الثمن، فهم لا يتعاملون وجهًا لوجه مع العملاء، وبالتالي فلا حاجة بهم إلى ترك أي انطباع لديهم.

في مطعم قريب من البنك الذي تعمل به في "كاناري وارف"، تناولت الغداء مع موظفة في قسم تكنولوجيا المعلومات.. شعرها قصير، وترتدي ملابس شبه رسمية معتادة لمن يعملون في وظيفة دعم غير رسمية.. طلبت بيتزا نباتية وكوب ماء فاتر.. كانت متوترة: ماذا لو رآها زميل؟ تتذكر جيدًا كيف خيَّم الصمت على مائدة عشاء الأسرة بعد أن أخبرتهم بوظيفتها الجديدة.. اتهمتها شقيقتها بأنها قد أصبحت "مصرفية الآن".. لكنها أخبرتني ألا علاقة بين طبيعة عملها وبين عالم المال.. تعمل في قاعة التداول على "أتمتة" Automation عمليات إدخال البيانات، أي استبدال

المهام اليدوية بأخرى تقوم بها أجهزة الكمبيوتر، قالت وهي تهز كتفيها في لا مبالاة:

- أي أنني وبطريقة ما أتسبب في طرد الناس من وظائفهم.. هناك توجه عـام ومـستمر في البنـوك لتنفيذ هذا الأمر، وكلما جاء مدير جديد يقوم بإعادة التنظيم والهيكلة هذه، حتى يظهـر لإدارتـه أنـه قادر على تخفيض التكاليف.

يجد السماسرة متعة في السخرية من لكنتها الشمالية التي تعكس انتماءها إلى الطبقة العاملـة، وهي تسخر منهم بدورها.. الأجواء مرحة عمومًا، كما تقول:

- لكن مع هذا فعالمينا مختلفان تمامًا عن بعضهما.

ذات يوم أتاها مصرفي.. اكتشف لتوه أنه بعد أن سدد رسوم المدرسة، وقسط الرهن العقـاري وغـيره مـن الأقساط، لم يبقَ له سوى القليل لينفق منه؛ فسألته عن رأيه في غيره ممـن يـسددون كـل تلـك الأقـساط ولا يتبقى لهم سوى أقل القليل ليعيشوا عليه.

- كان مرتبكًا للغاية، واعترف بأنه في الحقيقة لم يدرك أبدًا أن هناك أناسًا يقبـضون الحـد الأدنى من المرتبات، ومع هذا يكون ما زال عليهم تسديد فواتيرهم.

توقفت قليلًا ثم أكملت:

- هناك تلك الفتاة التي تجلس بجواري في المكتب.. لديها ابـن لا تـراه.. تـستيقظ مبكـرًا جـدًّا، وتعود متأخرًا جدًا، فيقضي الطفل اليوم بأكمله مع المربية.. لا أعتقد أن المال يمكن أن يكون بـديلًا للحب.

تتقاضى قرابة ثمانين ألف جنيه في العام، بالإضـافة إلى مكافـأة قـدرها عـشرة في المائـة - في الأعـوام الجيدة طبعًا - لا تخبر أصدقاءها أبدًا عمَّا تربحه:

- أشعر أنني محتالة نوعًا ما، فلا شيء مميز في عملي هذا.. كان أجري ليكون أقل لو أنني أعمل خارج لندن، والإيجارات هنا مرتفعة بطريقة غير معقولة.. إضافة إلى أنني أستغرق ثلاث ساعات في المواصلات صباحًا، ومثلهم أثناء عودتي مساءً، لكنني لا أعترض على هذا، فأنا أقضيها في القراءة.

أمَّا زوجها فيعمل فيما أسمته بـ"وظيفة يدوية بسيطة".. لم يفكرا أبدًا في رفع مستوى معيشتهما، وأنهما يحرصان على ادخَّار كل ما يزيد على حاجتهما من المال، أضافت قائلة:

- هذا يعني أنني يمكن أن أستقيل من هذه الوظيفة وقتما أريد وأعود إلى حياتي التي كانت، وأن ألد الأطفال، وأكون موجودة معهم طَوال الوقت لأراهم وهم يكبرون.. أنا ما زلت حرة.

التقيتُ موظفة أخرى تعمل مديرة عمليات في بنك كبير.. مهمتها إدارة عمليات قاعة التداول التي تضم 400 شخص، وجميعهم يعملون في تداول الأسهم، وهي تصف وظيفتها فتقول:

- نحن نسهل على عملائنا تحقيق المزيد من الأرباح للبنك.

ربما من خلال تبسيط منظومة العمل، وعندما سألتها عن أفضل لحظاتها، قالت:

- عندما يصيح شخصٌ ما من مكتبه قائلًا: "نعم، هذا سيجعل حياتي أسهل".

أخبرتني أنها تجد صعوبة في شرح طبيعة عملها لوالديها، ناهيك عن التعبير عن حبها له.. عندما كان أطفالها صغارًا ظنوا أنها تعمل أمينة صندوق Bank Teller:

- أي واحدة من أولئك الذين يرتدون جاكت بوليستر مقلَّم.. تلك كانت صورة موظف البنـك في مخيلتهما.

شرحت أن في هذا النوع من الأعمال لا يمكن للمرء أن يكون جيدًا منذ أول يوم:

- تحتاج إلى أن تعرف من يكذب عليك، وأن تعرف تاريخ المكان من عمليات ماضية، وأن تنتبه إلى أخطاء الناس حتى لا تكررها؛ لذلك عليك أن تكسب احترام زملائـك القـدامى في المكـان، حتـى يعترفوا لك بأخطائهم.. الاحترام أمرٌ تكتسبه مع مرور الوقت.. لا يمكنك أن تحصل على الاحترام مـع تسلمك للوظيفة، أو أن تحصل على الاحترام الذي حصل عليه المظف السابق دون أن تستحق هذا الاحترام أولًا.

قبل عشرين عامًا، حصلت على وظيفة في أحد البنوك في أثناء رحلة لها في الخارج:

- عملت في أدنى وظيفة يمكنك تخيلها، ومقابل أدنى مرتبٍ ممكن، لكنني تمكنت من التـدرج في السلك الوظيفي، والآن أحصل على مائتي ألف جنيه بالإضافة إلى المكافآت، والتي تختلف من سـنة إلى أخرى، ولكنها في المتوسط تصل إلى ما بين خمسين ألفًا ومائة وخمسين ألفًا، وقد لا تكون هنـاك أي مكافآت.. أتمنى حقًا لو يحصل الكثير من الناس على مرتبات جيدة، ولهذا أذهب إلى الانتخابات البرلمانية، ولهذا أقرأ "الجارديان".

كان هذا عالمًا مختلفًا تمامًا عن العالم الذي احتككت به سابقًا؛ فلو أنني أردت شرح الأمر من خلال رسمٍ بياني، فسأقوم بتقسيم البنك الاستثماري إلى ثلاث طبقات.. في القمة مجموعـة صـغيرة نـسبيًا مـن الـذين يحـصلون عـلى كـل الاهـتمام والمكافـآت الكبـيرة.. المكتـب الأمـامي، هـؤلاء هـم المـصرفيون

الحقيقيون، ويساعدهم جهاز دعم هائل في الطبقة الأخيرة، من الشؤون القانونية وحتى المحاسبة الداخلية، وخدمات تكنولوجيا المعلومات، والموارد البشرية والعلاقات العامة والاتصالات، وكذلك قسم الرسومات الجرافيكية، وهذا الأخير متاح على مدى الساعة، وبالطبع البيروقراطية ذاتها؛ أي من يرتبون الانتقالات من وإلى العملاء، والذين يقدمون تقاريرهم إلى المحاسبين الداخليين والخارجيين، وإلى الجهات الرقابية.

تُعرف تلك الوظائف الداعمة باسم المكتب الخلفي.. تتبقى لدينا الطبقة الوسطى: المكتب الأوسط، أو "المخاطر والامتثال".. هؤلاء هم الأشخاص المسؤولون عن الرقابة الداخلية.. "الامتثال" يضمن أن كل شيء في البنك يتم "كما يقول الكتاب"، أمَّا مديرو المخاطر فهم يدرسون المخاطر المحتملة وأبعادها، فيتحكمون في المخاطر التي يتحملها المصرفيون الاستثماريون، أو يرفضونها إذا تخطت الحد المقبول للمخاطرة أو في حالة خرجت المخاطرة عن نطاق السيطرة.. للبنوك عدد مهول من القواعد التي يجب الامتثال لها، وهذا يفسر الحجم الهائل لقسم "الامتثال" وأهميته.

أمَّا أقسام "المخاطر" فتختلف في أنواعها؛ بعضها متخصص في تقدير احتمالات تعرض الفرد أو الشركة أو الحكومة التي يتعامل معها البنك لصعوبات مالية، والبعض الآخر يدرس ما قد يحدث لقرض أو تجارة أو صفقة يدرسها البنك أو يشارك فيها في حالة تغيُّر الأسواق فجأة، وهناك أيضًا "مخاطر التشغيل": كيف يمكننا منع بنيتنا التحتية من الانهيار أو أن يتم استغلالها بطريقة سيئة؟ و"المخاطر السيادية": ما فرص عدم الاستقرار في البلد الذي يتعامل معه مصرفنا؟

قال لي مدير مخاطر سيادية:

- أتذكر في بعض الأحيان شعوري بارتياح هائل وأنا أنظر إلى النتيجة وأتذكر أن قرضًا معينًا سيتم سداده في ذلك اليوم، فأشكر ربي على هذا.

يعني بكلامه أن البنك قد تخلص من مخاطر ذلك القرض، لقد تقاعد منذ فترة قصيرة، أو بالأحرى تم طرده من العمل، ولكنه حصل على "تسوية معقولة"، لذا فهو لم يكن لديه أي اعتراض.

كلما كان اقتصاد البلد الذي يتعامل معه البنك هشًا، زادت صعوبة المهام التي على المصرفيين الاستثماريين القيام بها عند إتمام صفقة أو تجارة هناك.. قال لي:

- يمكنك القول إن هناك نوعين من البشر في الكون؛ النوع الأول يحمل العداوة تجاه العاملين في البورصة والبنوك، والنوع الثاني هم العاملون في أقسام "المخاطر والامتثال" والذين يعانون من الـ"بارانويا".

فالمصرفيون الذين يأملون في التعامل مع دولة ما يحاولون بطبيعة الحال تقليل نسبة المخاطرة.

- لذلك أنت بحاجة إلى أشخاص أقوياء في إدارة "المخاطر والامتثال".

فهل كان المكتب الأوسط قويًا بما فيه الكفاية لمقاومة هذا النوع من الضغط؟

- لقد تغير الكثير منذ السبعينيات، وأصبح التمويل أكثر جدارة وتنوعًا بشكل عام. أمَّا على الجانب السلبي، فقد أصبح القطاع ككل يركز بلا توقُّف على الربح، وتحقيق أقصى استفادة ممكنة من العملاء.. من الأفضل اعتبار البنوك وما تقدمه من خدمات مرفقًا عامًا للناس.. دعني أقول إنني لا أشجع إزالة القيود المالية.

سألته عن الأزمة المالية، فشرح بشعور واضح بـالفخر كيـف أن فريقـه قـد توقـع انهيـار سـوق العقارات الأمريكي:

- لكننا لم نتوقع أن يكون ذلك الانهيار فظيعًا إلى ذلـك الحـد.. افترضـنا أن الجيـل الجديـد مـن المنتجات المالية المعقدة أدى إلى نشر المخاطر عبر الكثـير مـن النقـاط، وبالتـالي كـان النظـام ككـل مستقرًا.. أتذكر كما لو أن الأمر قد حدث بالأمس، كنـت أجلـس في مكتبـي مـع زمـلائي عـام 2008 نتابع انهيار أسعار الأسهم، كنا نغني معًا في سخرية كلما سقط سـهم.. مـن المخيـف أن تتـابع أمـرًا مثل هذا.. كان الاقتصاد العالمي قريبًا جدًّا مـن الانهيـار التـام حينهـا، وكانـت الـسخرية مـن الأمـر ملجأنا الوحيد حتى لا تنهار أعصابنا مع انهيار الأسهم.

قابلتُ أناسًا مختلفين تمامًا من العاملين في المكاتب الخلفية والوسطى.. سألتهم أسـئلة مختلفـة لأشجعهم على الحديث عن وظائفهم بطريقة مختلفة: ما الحيوان الذي تتخيل نفسك على هيئتـه؟ أجابني موظف قائلًا:

- أنا لستُ حيوانًا؟ أنا حارس حديقة الحيوانات!

أجاب زميلٌ له إجابة مختلفة، قال:

- كلب يحب أن يركله أصحابه؛ فنحن نعمل نيابة عن الإدارة، ونحـن مخلـصون، ونـذهب لنـأتي لهـم بالكرة.. وننبح على أولئك الذين يخطئون عندما تركلنا الإدارة، ونرتكب الأخطاء، فنتلقى ركلة، ونعاود الأمر كله من جديد.

أمَّا مهمة مراقب المنتجات المالية فهي التحقـق والتأكـد مـن حـسابات الـربح والخـسارة لـدى السماسرة.. قال لي أحدهم:

- ما الحيوان الذي يظل يدور حول الكثير من الحيوانات الأخرى لكن أحدًا منها لا يفترسه؟ هناك الكثير منَّا، ونحن منخرطون في نشاط لا معنى له في حد ذاته، ولكن لا غنى عنه في الكادر العام للصورة.. ربما يمكنك أن تعتبرنا من النحل؟ أو النمل؟

وفكرت محاسبة داخلية في البداية في أنها يمكن أن تصف نفسها بأنها ظبي أفريقي:

- وظيفتى عادية، وأعمل في فريق عمل، أجدها لطيفة للغاية، لكننا أبطأ كثيرًا من الظباء؛ فنحن الناس الذين نحاول إنجاز الأشياء بشكل صحيح، ونخشى ارتكاب الأخطاء، لذا فنحن نعمل أكثر.. أعتقد أننا أقرب إلى القنادس، ما رأيك؟

وقال لي شخص يعمل في الموارد البشرية في بنك كبير منذ سنوات عديدة:

- نحن من نساعد الآخرين على التفوق؛ فهل هناك حيوان يسمح لحيوان آخر بذلك؟ إذا كان هناك قردٌ شمبانزي زعيمًا لعشيرته، فنحن ذلك الشمبانزي، موجودون لنجعل الآخرين يحققون أهدافهم.

تلك هي الصورة الذهنية التي يرسمها أفراد المكاتب الخلفية والوسطى لأنفسهم.. فماذا عن العاملين في المكاتب الأمامية؟ يقول لي رجل مبيعات للمنتجات المالية المعقدة:

- نحن نعمل في مجموعات ونخرج لنصطاد العملاء، وعندما ننتهي من صفقة، نتشارك الأرباح.. ما رأيك، هل ينطبق علينا وصف الذئاب؟

بينما قال سمسار تدفقات نقدية:

- نحن نمور.. أنت بحاجة إلى سماسرة عدائيين لديهم أكبر قدر من الجرأة، ليتمكنوا من جني أكبر قدر ممكن من المال للبنك.

بالطبع هو كـ"نمر" عليه الكتفاء بحدود "قفصه" أي البنك، وألا يذهب للمخاطر بقدميه.

ووصف سمسار ثالث مجموعته بالضباع، ووصف القائمين على الهيكلة وتصميم وبناء المنتجات المالية المعقدة بأنهم ديناصورات "الفيلوسيرابتورس" "القناصة"، وعندما أخبرت أحد هؤلاء بهذا الوصف، قال لي إنه يرى السماسرة مثل قردة "البابون":

- يمكن أن يكونوا عدوانيين ولكنهم لطفاء في معظم الأوقات، أمَّا الأسواق فهي مثل حوض ممتلئ بسمك القرش، ونحن لسنا ديناصورات منقرضة، ولكن مخلوقات تنتظر فرصتها بصبر، ومن ثم تضرب ضربتها حين تحين الفرصة.. مثل الثعابين.

أمَّا المجموعتان الوحيدتان في المكتب الأمامي واللتان لم تختارا حيوانًا مفترسًا لوصف نفسها، فكانت المحللين، مثل ذلك المحلل العبقري الذي تحدثت إليه وقد وضع نموذجًا رياضيًّا للتغلب على الفوارق الطفيفة المؤقتة بين الأسعار في أسواق المال قبل أي أحدٍ آخر، قال:

- نحن الطيور التي تقف على أسنان "سيد قشطة".. نعثر على قوتنا بين أسنانه، أي أننا نزيد من كفاءة السوق بتعبير آخر، بينما لا يضرنا سيد قشطة ويتحمَّل وجودنا لأنه يعرف أنه سيصيبه ضررًا فادحًا بدوننا.

والمجموعة الثانية هم المصرفيون الاستثماريون في إدارة الأصول، ووظيفتهم هي استثمار الأموال نيابة عن العملاء الأثرياء والمؤسسات المالية الكبرى، مقابل أتعاب ثابتة.. يمكننا اعتبار مجال عملها واحدًا من أكثر القطاعات التي تتحكم فيها القوانين الصارمة.. قالت لي واحدة منهم:

- نحن كالسلاحف، لسنا صيادين، وعمرنا طويل، لأننا حذرون، ينبغي علينا أن نكون كذلك.

أخبرتني بابتسامة مقتضبة أن العالم من حولهم قاسٍ، وهو ما جعلهم يبنون لأنفسهم دروعًا مثل السلاحف:

- ربما يسخر الآخرون من بطء إيقاعنا، ولكننا مثابرون؛ وعند الضرورة، يمكننا أن نكون أسرع من يتحرك، لكننا لسنا قطيعًا من الماشية، أي أننا لا نعمل في مجموعة.. على أي حال نحن نحب قضاء الوقت بصحبة الزملاء.

□□□

اعتدنا أن نسمع السياسيين وكتّاب الأعمدة وهم يصفون في سخرية البنوك الاستثمارية بـ"الكازينوهات"، حتى إننا نندهش عندما نتذكر أن في تلك البنوك آلاف الأفراد الذين تتمثل وظيفتهم في منع الفضائح والأزمات.. والآن السؤال الواضح هو: لمَ لا تقوم إدارة المخاطر والامتثال بدورها؟

كان من شأن قانون الصمت أن يصّعب من ترتيب مقابلات مع موظفي المكاتب المتوسطة الذين أعطوا الضوء الأخضر للمنتجات المالية الضارة التي ذاعت شهرتها عام 2008، لكن الأزمة المالية لم تكن المرة الوحيدة التي فشلت فيها إدارة المخاطر والامتثال؛ ففي مطلع القرن، تورطت المصارف الاستثمارية فيما يُسمى بـ"فقاعة تكنولوجيا المعلومات" أو "فقاعة الإنترنت"، وهي فقاعة اقتصادية امتدت في الفترة ما بين 1995 و2000.

في هـذه الفـترة، نمـت أسـواق البورصـة في الـدول الـصناعية بـشكل ملحـوظ في الـصناعات المتعلقة بالإنترنت، وفي السنوات التي تلت ذلك توالت الفضيحة بعد الفضيحة.

تبين أن السماسرة في مجموعة من البنوك الاستثمارية والبنوك الكبيرة تلاعبوا بأسعار الفائدة وأسعار العملات الأجنبية المهمة، مما أدى إلى فضيحة "ليبـور" Libor (London Interbank Offered Rate) الشهيرة، وعلى الرغم من كل الرقابة الداخلية والحدود الموضوعة لنسبة المخاطر، فقـد تـسبب سمـسار آخر يعمل في المقر اللندني لبنك "يو بي إس" السويسري في أن يخسر بنكـه مليـارات الجنيهـات، وتـورط بنك "إتش إس بي سي" في عملية غسل أموال المخدرات، بينما تم تغريم عدة بنوك لتجاهـل العقوبـات المفروضة على إيران والسودان.

في عام 2012، خسر سمسار اشتُهر بلقب "حـوت لنـدن"، أكـثر مـن 6 مليـارات دولار في شركـة "جـي بي مورجـان" للخـدمات الماليـة.. ولـسنوات عديـدة عـبر أوروبـا، ظلـت الـشركات الـصغيرة والمتوسطة وصناديق المعاشات التقاعدية والمرافق والبلديات والمؤسسات العامة الأخـرى، تكتـشف أن المنتجات المالية المعقدة التي اشترتها من المصرفيين الاستثماريين في لندن كانت "ضـارة"، وتطـول قائمة الفضائح مع كل عام يمر، وتلك هي القائمة المعلن عنها فحسب.

تحاول البنوك الاستثمارية واللوبي المالي تصوير الأزمة على أنها نتيجة لبعض الأخطاء الفردية، أو تصويرها على أنها مجرد حادث عارض.. فما رأي الإدارة الوسطى في كل هذا؟

وعلى سبيل التوضيح، حدثتني مسؤولة امتثال في أحد البنوك الكبرى عن نظرة السماسرة في المكتب الأمامي للعاملين في المكتب الأوسط، وهم الأشخاص الذين من المفترض أن يسيطروا ويشرفوا عليهم لمنع وقوع تلك الأزمات:

- في الأسبوع الأول لي في هذه الوظيفة، كنت أجلس بالخارج مع بعض الزملاء في البنك، نشرب البيرة ونتدردش وأُلقي النكات، لكنني وجدتهم متفاجئين تمامًا عندما عرفوا اسم الإدارة التي أعمل بها.. المخاطر والامتثال؟.. قالوا لي: "لكنك تشربين البيرة، وتُلقين النكات، ويبدو أن لديك شخصية".

المصرفيون ينظرون إلى إدارة الامتثال النظرة نفسها التي ينظر بها لعيبة كرة القدم إلى حامل الراية في الملعب:

- مجرد حمقى يركضون ذهابًا وإيابًا على طول خط الملعب، ومهمتهم هي احتساب الأوفسايد وحرمان اللاعبين من التهديف.

ينطبق الأمر نفسه على موظفي المكتب الخلفي، وعندما قابلت أحد العاملين في وظيفة ثانوية في أحد البنوك قبل الاستغناء عنه منذ بضعة أشهر، وصف لي أن توازن القوى العاملة في البنك يتم على النحو التالي:

- يخاف الناس في المكتب الخلفي دائمًا من السماسرة؛ فأنت تعرف كل واحد منهم وحجم الأرباح التي يحققها للبنك.. بمعنى آخر: سمعتهم تسبقهم، ولمعظمهم ألقاب شهرة تناسب إنجازاتهم.. والناجحون منهم يمكنهم أن يتعاملوا معك بخشونة ووقاحة، دائمًا ما يكونون تحت الضغط، لذا، فأنت مع الوقت، تتعلم اختيار الوقت المناسب لتعامل معهم وسؤالهم عن أي شيء.. تتمكن كذلك من معرفة ما إذا كان أحد موظفي المكتب الخلفي يريد التواصل مع أحد السماسرة، فتجده يستغرق الكثير

من الوقت في كتابة إيميل واحد فقط، أو حينما تجده يقف مترددًا طويلًا أمام التليفون.

وقال لي آخر يمتلك خبرة عشر سنوات من العمل في قاعات التداول بالبنوك الكبيرة:

- لا أحد يتحدى المكتب الأمامي.. لم أرَ ذلك يحدث مطلقًا.

تذكر مدير مخاطر تقاعد مؤخرًا كيف أن السماسرة يذهبون أحيانًا للعب كرة القدم بعد العمل:

- تأخرنا في إحدى المرات، لذلك أخذنا التاكسي.. في حالة كهذه يتلقى السمسارة بدل انتقال ونفقات من الإدارة بكل بساطة، بينما لا نجرؤ نحن على طلب ذلك، حتى ولو كانت بضعة جنيهات، لكننا في تلك المرة، رفضنا أن ندفع أجرة التاكسي، وقمنا بالاحتجاج لدى الإدارة، ممَّا تسبب في صداع كبير للمديرين، الذين ألقوا باللوم على بعضهم بسبب قواعدهم التافهة.. استمر الجدل لعدة أسابيع، قبل أن نستسلم وندفع في النهاية.

أخبرني أحد موظفي المكاتب الوسطى أنني أستطيع تمييز مكانتهم من خلال أسماء شهرتهم:

- مصرفيو الاستثمار هم نجوم الروك، وصانعو الأموال، والورقة الرابحة، أمَّا نحن فمعقدون، ومتزمتون، وقاتلو صفقات، ومعطلو المراكب السايرة، والـ"عظمة في الزور".

الأقلام البيك لهم، وأقلام الحبر الغالية للمكتب الأمامي، حتى إن أولئك الذين في المكتب الخلفي والأوسط يأملون في الترقية لمجرد أن يحملوا قلمَ حبرٍ فاخرًا يعكس طموحهم، وذلك يمكن أن يحدث.. فربما يطلب سمسار أو

مصرفي من شخص ما في مكتب الدعم أو الرقابة الداخلية أن يأتي ليعمل لديه في المكتب الأمامي.

أوضحت لي سيدة تعمل في مكتب الدعم أنها ترتدي ملابسها دائمًا بطريقة محافظة؛ لا طلاء أظافر، وترتدي البدل ببنطلون وليس "جيب":

- إذا ألقيت نظرة داخل قاعات التداول اليوم، فستجد عددًا قليلًا من الموظفات مثلي اللاتي لا هدف لهن سوف اصطياد سمسار.. تعرف قصدي.. طالما أن الواحدة منَّا لا تستطيع الإيقاع بلاعب كرة قدم، فعليها ألا تفلت السمسار من حبالها.. أحيانًا عندما أرى كل تلك الصدور البارزة والجيب القصيرة، أشعر وكأنني على الشاطئ.

لم أسمع أحدًا يقول: "نعم نعم، المكتب الأمامي يرتجف أمامنا".. كما لم يتحدث مصرفي استثمار باحترام عن المكتب الأوسط، وفي بعض الأحيان كانت النغمة محايدة، مثل سمسار الروك آند رول على سبيل المثال، قال:

- يبدو أن الجميع يعتبروننا مقامرين، لكنني أعرف أن بعضنا ينطبق عليه هذا الوصف.. من الصعب جدًّا أن تقامر بجرأة؛ فإدارة المخاطر والامتثال تقف خلفك تراقبك؛ أي أن لديك حدودًا للمخاطرة لا يمكن أن تتجاوزها، ولو قررت أن تتجرأ، فاعلم أن هناك من سيكتشف أمرك.

لكن المعتاد هو أن المكتب الأمامي يصف "الرقابة الداخلية" بالوصف نفسه الذي يصف به واضعي اللوائح: مجموعة فشلة.

يشدد الجميع على أن البنوك الاستثمارية تبذل قصارى جهدها لكي تكون سلسة في تعاملاتها، فكل خطوة أو حركة يجب أن توافق اللائحة البيروقراطية للبنوك، لكن تلك البنوك تعتبر الأمر مجرد تحصيل حاصل، فيستمرون في طريقهم دون الاهتمام بما قد يفعله المكتب الوسطي، القادر

من الناحية النظرية على مواجهة وإيقاف أي مخالفة، لكن في الحياة العملية، لا يقوم المكتب الوسطي بأي شيء.

يعتقد البعض أن عجزهم هذا هو ببساطة جزء لا يتجزأ من طبيعة البنوك الاستثمارية.. أولًا، من الصعب جدًّا تحديد حجم خسارة تجنبتها لأنك قلت لا.. وعلى النقيض من ذلك، عندما تنجح الصفقة، يتباهى بالأرباح التي حققها للبنك، والأهم من ذلك هو أن المكتب الأمامي يكسب الإيرادات التي يدفع البنك منها مرتبات المكاتب المتوسطة، وهذا يؤدي تلقائيًّا إلى أن تكون هذه الأخيرة في مرتبة أقل.

بدا ذلك مقنعًا، لكنَّ هناك تفسيرًا أعمق.. يمكنك قراءة أي كتاب عن تاريخ القطاع المالي، وسوف تعرف سبب شكاوى المكاتب الوسطى.. أجل، مرتبات أولئك الذين يديرون المخاطر في بنك استثماري تأتي دائمًا من العائدات التي يجنيها أولئك الذين يتحملون المخاطر.. الفارق الكبير هو أنه في الماضي كان لمديري المخاطر هؤلاء سلطة أكبر بكثير.

تاريخيًّا، يعمل المصرفيون الاستثماريون في الـ"سكوير مايل" وفي "وول ستريت" في شراكات صغيرة، حيث تتداخل سلطات الإدارة والمالكين، أمّا الشركاء فمسؤولون عن الربح والخسارة على نحو شخصي، فإذا حققوا ربحًا ضخمًا عندما تسير الأمور بشكل جيد، فإن ثرواتهم تكون على المحك إذا ساءت الأمور، بعبارة أخرى، هناك مكافأة، لكن هناك أيضًا عقوبة مالية إذا لم تسر الأمور على نحو جيد.

منذ منتصف الثمانينيات، بدأت هذه الشراكات بالتحول إلى أسهمٍ في البورصة، وربما تستحوذ عليها البنوك التجارية المدرجة في قوائم البورصة للاستفادة من رفع القيود على تلك الشراكات والانتقال إلى تقديم الخدمات

المصرفية الاستثمارية، وقد استحوذت تلك البنوك التجارية على عشرات البنوك والمؤسسات المالية الأخرى في جميع أنحاء العالم، وأصبحت بالتالي "أكبر من أن تفشل"، وفي وقت قصير نسبيًّا، تغيرت هيكلية ملكية المصارف الاستثمارية تغيرًا جذريًّا؛ فهي الآن مدرجة علنًا في البورصة، وبالتالي تقع المخاطر على عاتق المساهمين بدلًا من الشركاء، بينما يتلقى المصرفيون جزءًا من أتعابهم على شكل أسهم، وكلما ارتفع سعر السهم، زادت قيمة الأسهم التي يمتلكونها، ومن الطرق الجيدة لرفع سعر السهم هي اتخاذ المزيد من المخاطر.. وكما رأينا، فإن ما هو "أكبر من أن يفشل" هو كذلك حقًّا، لأن دافعي الضرائب هم من يتحملون الكثير من تلك المخاطر.

هناك وصفٌ في الـ"سكوير مايل" لهذه الحالة: "إنها أموال الآخرين".

قابلتُ موظفًا مخضرمًا في المكتب الأمامي لبنك.. بدأ مسيرته المهنية كشريك، حيث شرح لي بوضوحٍ تام كيفية تأثير الاختلاف في هيكل الملكية على طريقة عمل المصرفيين:

- كنت جديدًا ومغرورًا بعض الشيء. اعتقدتُ أنني قادر على بناء شيء شديد الذكاء؛ لذلك ذهبت إلى المدير وعرضته عليه، وأنا أشرح له فوائده في جني المزيد من المال للبنك، وكان المدير شريكًا بالبنك.. نظر لي وقال: "لا تنسَ أنك تلعب بمالي اللعين".. هكذا كان النظام في ذلك الوقت.. أنت كمصرفي، تعمل وصاحب الأسهم جالس إلى جوارك ليراقبك.

أصبحتُ الآن مدركًا لمدى تغير البنوك الاستثمارية والبنوك الضخمة إلى هذا الحد.. كثيرًا ما تسمع أن مشكلة البنوك هي أنها تتحمل مخاطر بالغة، لكن نظرة واحدة على هيكل البنوك تكفي لنرى أن المشكلة الحقيقية هي أن تكون أنت المالك لتلك المخاطر؛ فمن يقومون بالمخاطرة، ليسوا الأشخاص

أنفسهم الذين يتحملونها، وهو ما يغير جوهريًّا مـن دور المخـاطر والامتثـال؛ فالـشركاء الـذين عملـوا معهم في الماضي كان لديهم كل سبب ليخشوا وقوع خسارة كارثية، وهذا يعني حـسارة الـسلطة، أمَّـا في نظام اليوم، فتعمل إدارة المخاطر والامتثال فقط على طمأنة صـاحبي الأسـهم والمنظمـين ودافعـي الضرائب.. أولئك الذين يتحملون المخاطر الحقيقية.

بدأتُ أفهم الآن سبب أن من التقيتهم وكـانوا يعملـون في صـناديق التحـوط والأسـهم الخاصـة ورأس مال المخاطر كانوا يسخرون من البنوك المدرجة في البورصة، والبنوك التي هـي "أكـبر مـن أن تفشل" بحجة أنها جزء من السوق الحرة؛ فالحديث عـن أن الرأسـمالية لا يمكـن أن تفـشل، يـشبه الحديث عن الكاثوليكية بدون وجود الجحيم، فكما قالوا لي:

- هي مسألة ملك وكتابة.. بنوك اليوم تلعب الروليت، لكن نيابة عن غيرها.

كنت لا أزال أفكر في هذا عندما وصلتني رسالة مثيرة للاهتمام: "يسعدني أن أناقش معـك أحـد وجوه البنوك التي لا يراها الكثيرون".



5

عنـدما يتصلون بك



"تدهشني السرعة التي تنتقل بها الأخبار.. وتسيطر موجة من الذعر على قاعة التـداول؛ فعنـدما يـأتي الاتصال، يعرف الناس على الفور فحواه.. ربما نستخدم نبرة محايـدة بريئـة لننقـل بهـا الخـبر: "أهـلًا.. أنت مطلوب في الطابق العشرين".. علينا أن نوصل الرسالة بأنفسنا، فـالقرار لـن يـصبح رسـميًّا مـا لم نفعل ذلك.. هكذا تجدهم يختفون من مكاتبهم، ويمتنعون عن الرد على التليفون، وعندما يـصعدون إلينا، ترى كل مشاعرهم واضحة على وجوههم، بل إن بعضهم يبادر بجمع كل حاجياته ما إن يتلقـى منًّا ذلك الاتصال.. ستقابل من سينهار باكيًـا، أو صـارخًا، أو مرتبكًـا وبـلا حيلـة.. وبعـد المكالمـة، التـي تستغرق خمس دقائق في المعتاد، يقتادهم رجال الأمن إلى خارج المبنى.. يحدث ذلك بالخصوص مـع المصرفيين، الذين كانوا يعملون مع بيانات حساسة؛ فلا يُسمح لهـم بلمـس أي شيء عـلى مكـاتبهم أو إجراء أي اتصال من تليفون المكتب، لقد ضبطنا بعضهم متلبسين بمحاولـة نـسخ ملفـات عـلى فـلاش ميموري أو إرسال بيانات إلى بريدهم الإلكتروني الخاص، ولا أعتقـد أن هـذا سـيكون بالتـصرف الـذكي منهم؛ فالأفضل أن يعطوا انطباعًا بأنهم في الطريق إلى وظيفة أفضل في مكان آخر".

كانت واحدة من أمسيات الخريف اللطيفة، التي يحب الجميع الجلوس في الخارج فيها، وبعد إلقاء نظرة خبيرة على قائمة النبيذ، طلبت مديرة شؤون العاملين كأس "هوت بويتو سوفينون بلان".. كانت في أواخر العشرينيات من عمرها، وكانت تعمل في إدارة الموارد البشرية لدى بنك منذ عدة سنوات.. صارحتني أنه في كل مرة تنتهي تلك المحادثة في الطابق العشرين يتركها الموظف من دون حتى أن يصافحها:

- من الأسهل بكثير أن تفرغ غضبك على موظف الموارد البشرية الذي لا تعرفه، بدلاً من مديرك الذي عملت معه لعدد من السنوات، وغالبًا ما يجاريهم المديرون بالفعل، ويلقون باللوم على الموارد البشرية.. يكره المديرون حقًا هذا الجزء من عملهم، وكثيرًا ما يتغيبون عن الاجتماع التحضيري.. هل يمكنك أن تتخيل مدى انزعاجنا من ذلك؟ لذا نلجأ إلى سيناريوهات لعب الأدوار، ونتفحص القائمة ونحدد الحالات التي نرجح أنها ستكون صعبة، وحتى لو ظهر المديرون خلال الاجتماع التحضيري، فإنهم غالبًا ما ينسون كل شيء عن الدورالذي ينبغي عليهم تمثيله، ويقولون بكل بساطة: "لن نتحدث كثيرًا، لقد انتهى أمرك".

في كثير من الأحيان يكون الأفراد مرتبكين جدًا ولا يستوعبون أي شيء ممَّا يحدث، وفي بعض الأحيان تخبرهم أنهم ربما ينقلون إلى فرع آخر للبنك:

- عندما نلتقي مرة أخرى، بعد عدة أيام، أجد أنهم لا يتذكرون في كثير من الأحيان تلك المحادثة، وفي الاجتماع الثاني نتحدث عن إعادة التعيين، أو عملهم الجديد، أو نتحدث عن تقليل المرتب، عندما لا يكون هناك عمل بالفعل.. يكون البعض هادئًا جدًّا، والبعض الآخر غاضب للغاية، وقد يكونون أعدوا أنفسهم، وأمضوا الكثير من الوقت على "جوجل" للوصول إلى

ما يكون في الغالب موقف قانوني غير سليم؛ فعندما يكون هناك فرد ما زائد عن الحاجة، فإن الأمر عندئذ يتعلق بالمال، وهنا تنص الحقوق القانونية على أنه يجب علينا دفع ما يصل إلى 400 جنيه إسترليني عن كل عام قضاه الموظف في البنك، إلا إذا كنت قد أمضيت أقل من عامين، فعندئذ لا تحصل على أي شيء، ونحن في المملكة المتحدة نعطي الأفراد أكثر من ذلك بكثير، في مقابل توقيعهم على إقرار بعدم المقاضاة، وهذا شكل من أشكال الابتزاز، ولكننا نسميه "تعويضًا معززًا" عن إنهاء الخدمة.

أكملت، بعد رشفة نبيذ:

- يجد نظراؤنا الأمريكيون أن ما نقوم به لا داعي له، ففي الولايات المتحدة الأمريكية، من السهل جدًّا طرد أي أحد.

أخبرتني أن تلك الاجتماعات الفردية شبه اليومية "مدمرة للروح"، ولكن الأسوأ هو أن تمتد حدود وظيفتها لتشمل التعامل مع نطاق أوسع من الموظفين، ولأن للبنك فروعًا في جميع أنحاء العالم، عليها أن تنتهي من إبلاغ كل أولئك الذين لم يعد البنك في حاجة لهم بقرار طردهم في غضون 24 ساعة.. في أيامٍ كهذه، قد تحضر خمسة عشر اجتماعًا، من السابعة صباحًا وحتى العاشرة مساءً.

- تجلس في مكانك محاولًا توقُّع رد فعل الشخص التالي.. بعضهم يفقد أعصابه تمامًا؛ وهو ما يجعلني على أعصابي طوال الوقت.. الأمر منهك فعلًا.. أشعر وكأنني روبوت يكرر الكلمات نفسها والعبارات نفسها في كل اجتماع جديد مع أحدهم، وقد يعلق المديرون على ذلك أحيانًا، ولكن ما الذي بيدي لكي أفعله؟ هذه هي أفضل طريقة لكي أقول ما عليَّ قوله وأنتهي.

يتوجب على الموظف الأجنبي مغادرة البلاد في غضون 30 يومًا بعد فصله من العمل:

- تخيَّل هذا.. إنهم أناسٌ لديهم أصدقاء، وصديقات، أو حبيبٍ أو حبيبة، وغالبًا ما يكونون قد أنفقوا المكافأة وينتظرون الحصول على مكافأة العام الجديد، لكنهم الآن لن يحصلوا على أي شيء.. فمن بين أسباب فصل الموظفين في الخريف هو تجنب دفع المكافآت لهم، وهو ما يعني تضاعف المكافأة لمن تبقى من الموظفين.

ما سمعته منها جعلني أفكر في الموضوع كثيرًا، لكن لم يمر الكثير من الوقت قبل أن تتاح لي فرصة التعرف على الجانب الآخر من التجربة.

تراوح عمرها بين 35 و 40 عامًا، وعملت لأكثر من عشر سنواتٍ في أحد البنوك الكبرى، دائمًا في وظيفة مساعد.. تطوعت لإجراء مقابلة لأنها أرادت أن تقدم جانبًا "أكثر واقعية" وأقل سلبية من البنوك الكبرى ومع ذلك، ألغت الموعد أكثر من مرة بحجة "انشغالها في العمل".. لكنني، ظللت وراءها، حتى التقينا أخيرًا في مقهى شبه مهجور في الحادية عشرة صباحًا.. قالت لي:

- الأمر صعب للغاية.. كنت أعمل من 10 إلى 15 ساعة يوميًّا، والوقت الذي أقضيه في العمل مع الزملاء أطول ممَّا أقضيه مع أصدقائي وزوجي.. بالتدريج، تصبح جزءًا من نسيج المكان، لكن هذا لا يمنعهم من التخلص منك في النهاية.

تحدثت عن أن الأمر أسوأ في الولايات المتحدة، وأخذت تشرح ذلك بالتفصيل.. وصفت يوم الذي يحدده البنك للتخلص من الموظفين الذين

تم اختيارهم مسبقًا بـ"الاتصالات"، ويوم كهذا أقل ما يمكن تسميته به هو أنه يوم مليء بـالجنون، قالت:

- يبدأون بمجرد حضور الجميع، قرب الـسابعة أو الـسابعة والنـصف، ويـستمرون حتـى نهايـة اليوم.. الجميع يراقب الجميع، ولا يتوقف رنين التليفونات طوال الوقـت، سـواءً مكالمـات خارجيـة من عملاء، أو مكالمات داخلية، لكن على الرغم من ذلك، يخيم صمت ثقيل وغريـب عـلى المكـان، ثم ينهض أحدهم وهو يحمل سترته وأشياءه.. حينها تعلم أن "المـوارد البـشرية" هـم الـذين كـانوا على التليفون، وإذا كان ذلك الشخص محترمًا أو محبوبًا من الجميع، فإن زملاءه يقفون ويـصفقون له، وهو في طريقه إلى اجتماع الموارد البشرية.

وفي حال تقرر الاستغناء عن فريق عمل بأكمله، يتم استدعاء مديره إلى قـسم المـوارد البـشرية أولًا.. حينها يصبح دور المدير هو إخبار كل فردٍ مـن فريقـه شخـصيًّا، وبعـد أن ينتهـي، يحـين دور المدير ليرحل هو الآخر.

أخبرتني أنها منذ بضعة أشهر كانت تجلس إلى مكتبها، وهي تراقـب مـديرها بعـصبية.. تتبعـه بعينيها إذا نهض؛ فإذا اتجه ناحية اليمين فهو ذاهب إلى الحمام، أمَّا إذا اتجه إلى اليـسار فبالتأكيـد هو ذاهب إلى الموارد البشرية وبالفعل، اتجه يسارًا.. وما هي إلا دقائق، حتى كان تليفـون مكتبهـا يرن.. قالت لزميلتها:

- لن أرد على هذه المكالمة.. لن أرد على هذه المكالمة.

لكنها بالطبع فعلت.

في النهايـة، جـرت الأمـور حـسبما توقعـت الى حـد كبـير.. كانـت المحادثـة الأولى قــصيرة جــدًّا.. مــن خمــس إلى عــشر دقــائق.. توقعــت أنهــم كــانوا يحــاولون

التقليل من الأثر العاطفي لما حدث لها للتو، حين قالوا لها محاولين تبرير سبب لفصلها: "الأجواء الصعبة في السوق"، والحاجة إلى "الحد من نفقات"، بعد بضعة أيام، عادت إليهم لمناقشة مكافأة نهاية الخدمة، ووقعت مستندًا من 50 صفحة تتنازل من خلاله عن بقية حقوقها:

- كان الاتفاق أن أحصل على مكافأة تكفيني لعامٍ كامل.

بعد تلك المحادثة الأولى، سمحوا لها بالعودة إلى مكتبها لتأخذ أشياءها.

- غالبًا هي علامة على حسن النية؛ فأنا في الشركة منذ وقت طويل.

سارعت بإرسال إيميل إلى زميل بشأن مشروع كانا يعملان عليه.. أوضحت لي أنها كنت مستعدة لتلك اللحظة، وحرصت في الأسابيع التي سبقت فصلها على أن تشمل رسائل البريد الإلكتروني التي ترسلها أكبر عدد من قائمة الزملاء، بحيث سيكون لديهم المعلومات اللازمة عن عملها عندما تغادر مكانها.

خيم الصمت علينا، وطلبتُ مزيدًا من القهوة.. هل فعلت كل هذا من أجل حماية البنك من الأضرار المحتملة لفصلها المفاجئ؟ أومأت برأسها وقالت إنها ليست من النوع المنتقم، لقد ارتاحت نوعًا ما في الواقع، لقد شهد البنك حالات فصل متكررة على مدى السنوات الأربع الماضية.. منذ بداية الأزمة.

- الناس دائمًا ما يناقشون ويحاولون التنبؤ بما سيحدث مستقبلًا.. "هل تظن أنهم سيتصلون الثلاثاء المقبل؟ قد يكون ذلك الثلاثاء هو اليوم الموعود.. من تظنه سيتصلون به؟".. ويذهبون لمديريهم كذلك ويسألونهم: "هل عليَّ أن أستعد لأي شيء؟".. لا أحد يشعر بالأمان، وهذا ليس بالشيء الصحي؛ فالمعنويات في الحضيض.

كررت بأنها لا تشعر بالغضب أو الرغبة في الانتقام مـن أحـد، وأنهـا تتمنـى العـودة للعمـل في قطاع البنوك في أقرب وقت ممكن:

- ذلك المزيج من التعقيد والتنافسية، ووتيرة التغيير، والزلاء الذين يفكرون مثلك، والمرتـب.. كلهـا أمور تجعل هذا القطاع متفردًا وليس كغيره.

سألتها إن كانت تشهر بالندم؟ استغرقت وقتًا للتفكير في ردٍ مناسب.

- عندما يُكتب اسمك في القائمة، فلا مفر.. أعلم أن هناك مديرين وقفـوا في صـفي، وحـاولوا منـع فصلي، ولكن بلا جدوى، لقد فصلوا فريقي بالكامل؛ لم يكن في أيدينا ما يمكن فعله.. أنت مجرد رقـم، هذه هي الصفقة التي تعقدها عندما تلتحق بالعمل في مجال التمويل.. أنت مجرد سلعة.

فكرت قليلًا، ثم قالت:

- رفضتُ هذا الصيف عرضَ عملٍ مغريًا للغاية.. لكن، عندما أفكـر في رفـضي ذلـك، أجـد أننـي كنت مبالغة في ولائي لكيان مهترئ.. للبنك الذي كنت أعمل به.

أكملت، بعد أن شربت مرة أخيرة من فنجان القهوة:

- لستُ متأكدة ممَّا إذا كانت مشاعر الولاء الطاغية هذه تعود إلى كوني أنثى، ولكننـي متأكـدة من أنها كانت غلطة لن أكررها مرة أخرى أبدًا.

كان هذا بالتأكيد "جزءًا خفيًّا من قطاع البنوك"، كما وصفته مديرة المـوارد البـشرية في الإيميـل الذي أرسلته إليَّ: "العاملون في حي المال قد يجدون أنفسهم بلا وظيفة في خمس دقائق".

لم يحـدثني أي مـن المـصرفيين الـذين تحـدثت إلـيهم حتـى ذلـك الوقـت في هـذا الأمـر، ولكـن بعـد أن بـدأت أسـأل عـن هـذا الجانـب مـن القطـاع، صرت أجـد في كـل مقابلـة قـصة رعـب جديـدة.. تأتيـك مكالمـة مـن زميلـة: "اسـمع،

ممكن تجيب لي الجاكت والشنطة من مكتبي؟".. فهي تقف بالفعل عند البوابة ولا تستطيع العودة بعد إيقاف بطاقة دخولها.. شخص آخر يعود من ساعة الغداء ليجد أن مكتب زميله خاوٍ تمامًا.. تعتقد أن زميلك في إجازة، إلى أن تجد أمامك الشخص الجديد الذي حل محله.. في يوم تعملان معًا على مشروع، وفي اليوم التالي تودع زميلك قبل أن تتم مرافقته خارج المبنى، وفي اجتماعٍ ما، تقترح أن تقوم "ناتالي" باختبارٍ ما، فتهز رئيستك رأسها في أسف، وتخبرك أن "ناتالي" لم تعد تعمل في الشركة.. هذه هي الطريقة التي تعرف بها أن "ناتالي" قد طُردت من العملن وما هو أسوأ من ذلك، أن تأتي في الصباح وتمرر بطاقتك عند النقطة الأمنية فتسمع صافرة مميزة تعرف منها أن دخولك ممنوع.. تلتفت إلى موظفة الاستقبال، التي تنظر في شاشة الكمبيوتر قليلًا، قبل أن تقول لك: "هل من الممكن أن تجلس هنا إلى أن يأتي شخص ما لأخذك؟".

حكى لي سمسار شاب، ترك مؤخرًا العمل في القطاع المصرفي بإرادته، أن البنك الذي كان يعمل به "تخلَّى" فجأة عن زميل كان محبوبًا من الجميع.

- تفاجأ الجميع؛ لأن ذلك الشاب لم يكن لطيفًا ومحترفًا ومتفانيًا في عمله فحسب، لكنه كان في الواقع يحقق الكثير من المال للفريق.. أعتقد أنه غادر المكتب والدموع في عينيه، وبعد لحظات قليلة من رحيله، نظفوا مكتبه، وظهر رئيس الفريق ليلقي كلمة من قبيل أنه كان رائعًا لكن "الشغل شغل"، وعلينا العودة إلى أعمالنا وتحقيق المزيد من المال.

هكذا تجد أن الرجل الذي قضيت معه سنوات، وتقضي معه أغلب ساعات اليوم، يختفي هكذا في غمضة عين، ويكون واجبًا عليك أن تعود

إلى عملك على الفور.. وجوه جديدة تظهر طوال الوقت.. في البداية يكون الأمر غريبًا.

- اعتاد مديري أن يقول: "كل يوم يمر يقربنا أكثر من الطرد".

يسمِّي من التقيتهم هذه العملية بـ"الإعدام"؛ ففي كل عام، تقوم أكبر البنوك الكبيرة، مثل "جولدمان ساكس" و"جي بي مورجان" بفصل أسوأ موظفيهما أداءً - بغض النظر عن كم الربح الذي يحققه - وهي عملية يسمونها بـ"الغربلة"، وهي الكلمة نفسها التي تشير إلى الماشية المريضة التي يقوم أصحابها بعزلها عن بقية القطيع والقضاء عليها، أو عندما يرغب صاحب الماشية في تقليل عدد المواشي التي ترعى في أرضهم، أخبرني سمسار شاب شارحًا لي كيف قام البنك الذي يعمل لصالحه بوضع نظام التصنيف الداخلي للموظفين، قال:

- أوه نعم، بالتأكيد، نحن "نغربل"...

فكل ستة أشهر يقوم كل موظف بتقييم أداء زميله فيما يسمى بـ"تقييمات الـ360 درجة"، وتتدرج من "أداء ممتاز" إلى "مُرضي" وصولاً إلى "مخيب للتوقعات".. نظام كهذا يزيد من أهمية سياسات التعامل في العمل لأقصى درجة، قال:

- عليك أن تحيي الشخص الأعلى منك مرتبة في الوقت المناسب.. صحيح أن زملاءك في الفريق يتعاونون معك، ولكنهم أيضًا في تنافس لنيل مرتبة أفضل في التصنيف، وكما هو مُتوقع، يعطي الأصدقاء لبعضهم البعض تقييمات جيدة.

لكن ثلاثة في المائة فقط هم من يستحقون الحصول على "تصنيف ممتاز".. يعرف الجميع أن كل من هم دون تلك النسبة سيتم التخلص منهم نهائيًّا.

دفعتني تلك القصص والحكايات إلى التفكير في الحالة التي وصلت بريطانيا إليها في السنوات الثلاثين الماضية، ولأنني من دولة تمثل نموذجًا مثاليًّا لدول شمال غرب أوروبا؛ فلقد نشأت وأنا مؤمن بدولة الرفاهية، وحماية الوظيفة، وشبكات الأمان والتكافل، وعمليات المفاوضة المشتركة، أمَّا هذه الأيام، فهناك الكثير من المفاهيم غير العصرية والغريبة في المركز المالي لمدينة لندن الـ"سكوير مايل".

زاد انزعاجي أكثر عندما سمعت الطريقة التي يتحدث بها المصرفيون الاستثماريون عن موضوع الفصل المفاجئ؛ فبالنسبة لهم إن جولات الفصل هي "تقليل من عدد القطيع" أو "عملية تنظيف" والتخلص من "عالة" زائدة عن حاجتهم.. قال لي مصرفي كبير إنهم يتعاملون مع الزملاء الذين يتم فصلهم على أنهم تقدموا باستقالاتهم.. قال لي وهو يهز كتفيه في استسلام إن كلمة استقالة لها وقع "أفضل".. وذلك صحيح في حالة من كل عشر حالات.. يمكنك أن تقارن هذه الآلية النفسية بالطريقة التي يتعامل بها جنود فرقة الإعدام مع بعضهم البعض وهم يعرفون أن بندقية واحد منهم فقط هي الفارغة من الرصاص، لكنهم لا يعرفون من هو؛ فعندما يسمع العاملون أن زميلًا قد تم فصله، فإنهم يقولون: "أوه.. لقد كان موظفًا جيدًا، ومع ذلك تخلصوا منه.. فلو أن هذا حدث معه، فما المانع في أن يحدث معي".

- لذلك نقول إنه استقال، بل وأحيانًا نوحي لهم بانه قد انتقل إلى وظيفة أفضل.

□□□

كان الفخر والاعتزاز بالهيمنة تصرفًا نموذجيًا للمصرفيين العاملين بالمكتب الأمامي.. يقولون إن قرارات الفصل المفاجئة هي التي تميز الرجال عن الأطفال، ومن خلالها يظهر معدن الرجال.. أخبرني موظف آخر قابلته عدة مرات على الغداء، أنه لكي يتم التخلص من مصرفي، هناك طقوس معينة يتم اتباعها بداية، طقوس يجب تحملها لكي يفوز بحق الانضمام للقبيلة، قال:

- تخيَّل الشاب الجديد في المافيا، إنه أول من تقبض الشرطة عليه، لكن ليس هذا هو المهم في الموضوع، المهم هنا هو كيف سيتعامل مع هذا الموقف؛ فلو أنك قمت بالأمر بطريقة صحيحة، ستصبح من العائلة.

الوجه الآخر لكل ما تحدثنا عنه بالأعلى، هو أن المصرفيين الاستثماريين في المكاتب الأمامية يحملون القدر نفسه من عدم الإخلاص تجاه البنوك التي يعملون بها؛ فالعديد ممن أجريت المقابلات معهم، وجدت في سيرهم الذاتية أنهم عملوا في بنك أو ثلاثة أو أربعة وهم بعد في سن الخامسة والثلاثين؛ فالقاعدة هي أن عدم الالتزام بالعمل في بنك واحد هو في كثير من الأحيان مفتاح النجاح في هذه المهنة.

سمعت الكثير من القصص عن فرق كاملة يتم فصلهم من عملهم، أو انتقالهم من بنكٍ لبنكٍ آخر، وأحيانًا يعودون مرة أخرى إلى بنوكهم الأولى، فمع مرور الوقت ومع كل تلك التنقلات، تصبح أرباحهم أكثر بكثير مما كانوا يحققون قبل فصلهم أو تنقلهم من بنكٍ لآخر.

أكد لي من تحدثت معهم أن نظام التنقل الوظيفي هذا هو القاعدة في الـ"سكوير مايل"، وأنها طانت منتشرة حتى قبل أزمة 2008.. أحد هؤلاء الذين تحدثت معهم، أصبح على تواصل معي بصورة دائمة.. يحمل خبرة عشر سنوات أو أكثر، وكان يفضل تناول الغداء في مطعم إنجليزي تقليدي في قلب الـ"سكوير مايل" التاريخي.. تحدثنا ونحن نتناول الطعام والشراب.. أوضح لي أن هناك مصرفيين يعتقدون أن بوسعهم جني المزيد من المال في أماكن أخرى، في بنوك لديها خطط للتوسع والوصول إلى مكانة معينة، أو بنوك قام بنك آخر بسرقة أفضل موظفيها.. علَّق على ذلك ساخرًا بأن هذا الأمر هو ما جعل البعض يصف الذين يقومون بالتعيينات بكونهم "طفيليات"؛ فهم يكسبون رزقهم من سد الوظائف الشاغرة التي يتسبب فيها زملاؤهم.. لا بدَّ أنه التقى أكثر من ألف مصرفي خلال حياته المهنية:

- هناك شباب تحت سن الثلاثين يجنون مليونين أو ثلاثة ملايين في السنة.. تخيل شعورنا إزاء ذلك.. بل تخيل شعورك أنت.. كنت أتحدث منذ يومين إلى ذلك المصرفي الذي يعمل بكل جد ولا يحقق سوى مائة وخمسين ألفًا، أتذكر أنني أشفقت عليه وفكرت: "يا له من رجل مسكين".. كان بمقدوره أن يحقق ضعف هذا الرقم على الأقل لو أنه انتقل إلى بنك آخر، ثم انتبهت لنفسي: "رجل مسكين؟!"، إنه يكسب مائة وخمسين ألفًا في السنة!

أكمل:

- في مجال عملنا، لا نقول مثلًا "مع حركتي المقبلة سأربح مليونين"، بل نقول إننا سنربح "باكوين"، وكذلك الأمر إذا قمنا بالسمسرة في عملية

تساوي بليونين، لن نقول "ربحنا من العملية بليونين"، بل سنقول إننا فزنا بـ"ياردتين"، وهكذا.

لاحظ كذلك كيف أن السماسرة يشيرون إلى كل شيء من منظور طبيعة عملهم وما يستخدمونه من مصطلحات فيه، فمثلًا، يقولون: "كنا نراهن على أحدهم للعمل لحسابنا، إنه أفضل من في **الشارع**، لكنه لم يشعر بأن هذه هي **المداولة** الصحيحة في هذه المرحلة من حياته المهنية".. سألته عن أكثر اللحظات إثارة وتوترًا في عمله؛ فقال لي على الفور:

- لحظة تسليم استقالة عميل إلى مدير القطاع الخاص به.. يأخذون صاحب الاستقالة إلى غرفة، ويجعلون كل المديرين الكبار المهمين يلتقونه في محاولة لإثنائه عن ترك العمل، وذلك طبيعي، لأن البحث عن بديل يكلف الكثير من الوقت والمال.. إنها عَطَّلة خطيرة لهم.. هنا يكون الاستثمار السليم لأي مدير كبير أن يخصص ربع الساعة من وقته لمحاولة منع حدوث هذا الأمر.

وهو يقول إن القائمين على التوظيف يتوسلون للموظفين الذين يريدون الاستقالة حتى لا يكشفون عن اسم شركتهم أو بنكهم الجديد، لأن البنك سيجلب شخصًا كان يعمل هناك، حيث سيقول ذلك الشخص إن الأجواء هناك رهيبة؛ وإن الوظيفة ليست على الإطلاق كما تبدو في الظاهر، وهلم جرا.. ووجد أن من يمرون بهذه الظروف لأول مرة دائمًا ما يستسلمون للضغط ويفصحون لمسؤولي عملهم الحالي عن وجهتهم التالية:

- بعد ذلك يقولون لنا إن هذا كان أكبر خطأ ارتكبوه؛ فالتزام الصمت في هذه المسألة يمكن أن يجعل العملية أسرع بكثير وأقل إيلامًا.

كما قال إن الأمور تزداد قسوة، وأفصح لي عن موظفة عادت إلى مكتبها بعد أن استقالت لتكتشف أن الجميع قد تلقوا تعليمات بتجاهلها.. كانت قد أسرت إلى صديقة مخلصة عن وظيفتها التالية، ولكن صديقتها أبلغت مديرها على الفور:

- نال منها ذلك التجاهل جدًّا.. فما هي إلا ضربة واحدة حتى تصير خارج الدائرة.

كان انطباعه هو أن النساء يتأثرن بسهولة للترهيب أكثر من الرجال عندما يستقلن:

- ربما لأن المفهوم السائد هو أن الضغط على النساء أكثر سهولة.

□□□

لخص الكاتب الأمريكي "مايكل لويس"، والذي عمل سابقًا في المكتب الأمامي لأحد البنوك، في كتابه الكلاسيكي "*Liar's Poker*"، العقلية المتخفية وراء نظام التوظيف والفصل، قال: "إذا كنت تريد الولاء، فلتشتري كلبًا أسهل".. كما تساءل عن السبب الذي لا يجعل المصرفيون يتصرفون كلاعبي كرة القدم ويبحثون عن أشهر النوادي أو أعلى نادٍ يدفع أجرًا؟ وخاصة أن القطاع المصرفي هو أكثر القطاعات حساسيةً وتأثرًا بتقلبات الاقتصاد، والأيسر للمصارف هو طرد الموظفين في أوقات الأزمات، وتوظيفهم مجددًا بعد تحسن الاقتصاد! وتلك هي الحجة المقبولة لانعدام الأمان الوظيفي.. في الواقع لم يتطرق أي من العاملين في المكتب الأمامي لأي بنك لقضية حقوق التوظيف أو أي شكل من أشكال حماية الوظيفة! في الوقت نفسه تجد الكثير ممن يتحدثون عن تلك الأجواء السلبية للغاية في البنوك التي يعملون بها ومعترضين في بعض الأحيان على فكرة نظام "التوظيف والفصل"! البشر

ليسوا أجهزة؛ فهم ليسوا ماكينات لا تدرك أنه يمكن التخلص منها في أي لحظة، ولن يعملوا وكأنهم ماكينة موضوعة في بقعة مناسبة لها في مصنع ما وتظل تعمل حتى تنتهي صلاحيتها.. بل يتأثر البشر بإدراكهم لمدى قوة مواقفهم، ويطورون من سلوكياتهم بناء على ذلك.

قابلت واحدة من مسؤولي إدارة المخاطر والامتثال على الغداء، وتحدثت معي دون أي تحفظ عمّا يدعونه "مناخ الخوف".. كانت في الأربعينيات من عمرها، ساخرة وتتحدث بطريقة مباشرة، طلبت كوكاولا دايت، وأشعلت سيجارة ثم نفثت دخانها بقوة، وبدأت في التحدث بسرعة: "يجب على الناس أن يتحدثوا معنا بوضوح وصراحة، عليهم أن يثقوا أننا لن نضغط على زر "الخوف"، أو نحيل الأمر إلى واضعي القواعد، أو أن نصعد الأمور إلى من هم في المراتب العليا، كل هذا نشبهه بفكرة الضغط على زر "الخوف".

تحتاج بالأساس إلى إجراء محادثات سرية أولًا، بعدها تبدأ بسماع حكاياتٍ عن حقيقة ما يدور حولك في الواقع.. ولكن، ما الذي يحدث حقًا عندما يسوء الوضع؟

- نكون نحن آخر من يعلم!

وأكملت قائلة إن "عامل الخوف" - كما أسمته هي - قوي جدًا، والثقة ضعيفة جدًا.

- لدينا جملة نحب قولها كثيرًا، وهي "لا تفكِّر سوى براتبك الشهري"، و"أنت لا تريد أن تثير بلبلة في المكان".

تذكرت شعورها الدائم بالخوف من الفشل عندما بدأت العمل لأول مرة.. كـان العمـل معقـدًا جدًّا، وفنيًا للغاية ومليئًا باللغويات والاختصارات والمصطلحات المعقدة.

- ستقابل أشخاصًا لا يفعلون سوى انتظار هفوة منك، وودفعك للقيام بأعمال مـستحيلة تقلـل من شأنك ومن سلطتك في منصبك.

تعلمت درسًا قيمًا للغاية في المرة الأولي التي حضرت بها اجتماع في مجال الأعمال، حيث كانت تجـري بعض الاختبارات الدورية، بينما كانت تخرج دفتر ملاحظاتها، همس رئيـسها قـائلًا: "مـاذا تفعلـين؟"، ردت قائلـة: "أدون ملاحظـات"، فـرد عليهـا قـائلًا: "لا تفعـلي، سيـشعر النـاس بـالحرج وسيـصمتون، لا تـدوني ملاحظاتك أمام الناس، بل دونيها لاحقًا من ذاكرتك".

أمرًا آخر تعلمته في تلك الأسابيع الأولى، وهو عدم حذف أي إيميل.

- عليك أن تحـتفظ بخـط واضـح تـستطيع الرجـوع إليـه لاحقًـا ولتـؤمن نفـسك حـين تحـدث مشكلة.. كان الأمر بالنسبة لي كالتالي: إذا ارتكبتُ خطأ فأنا على استعداد لتحمّل مسؤوليته، فلـماذا إذًا كل هذا الاحتياط؟ لكن هل تأمين نفسك بهذه الأهمية إذا أردت الاستمرار في العمـل في مجـال البنوك؟ حتى إذا لم ترتكب خطأ فقد يُلقي الآخرون بمسؤولية خطأ ما على عاتقك، وحينها ستحتاج إلى ذلك الخط الذي سيثبت براءتك.

ألقت نظـرة في المكـان حولنـا، ثـم تأملـت المـدخنين الآخـرين الجالـسين خـارج المطعـم قلـيلًا، وأشعلت سيجارة أخرى.. أكملت قائلة:

- تعمـــل ثقافـــة الخـــوف في إدارة المخـــاطر والامتثـــال عـــلى مـــستويين: أولًا، من الصعب للغاية أن تحـصل عـلى المعلومـات المتعلقـة بمـشروعٍ مـا لأن الجميـع يخـــشون المخـــاطرة بمـــشاركتها معـــك.. ثانيًـــا، حتـــى وإن شـــاركوك بـــأي معلومـــة،

فأنت نفسك ستفكر مرة واثنتين وثلاث قبل أن تتصرف بموجبها؛ فلا فارق بينك وبين غيرك، لو تصرفت بطريقة خاطئة، لن يجدوا أسهل من طردك من العمل.

كان راتبها أقل من مائة ألف جنيه إسترليني، وكان مبلغًا تافهًا مقارنة بالعمل الذي تؤديه من وجهة نظرها، إذًا لماذا استمرت في هذه الوظيفة؟ ردت وقد كسى وجهها تعبيرًا جامدًا:

- لأكون صادقة معك، السبب يعود بقدر كبير إلى المال، مع وجود بعض الزملاء الرائعين، شخصيات رائعة بالفعل، أضف إلى ذلك الكسل! فبعد أن تمضي يومك جالسًا خلف شاشة الكمبيوتر لن تعود إلى منزلك لتقضي المزيد من الوقت خلف الشاشة نفسها لتحسِّن من سيرتك الذاتية وإرسالها إلي الشركات المختلفة.

سكتت قليلًا، ثم أكملت قائلة:

- جزء أساسي من هذه الوظيفة هو أن تبيع نفسك مقابل الراتب الجيد، ولقد وقعت في هذا الفخ، نجى منه الكثيرون، أمَّا أنا فلن أتقاعد وأترك العمل في مجال البنوك أبدًا.

وفي نهاية حديثنا وبينما كنت أودعها، تنهدت بعمق، ثم قالت:

- أشعر بتحسن كبير بعد أن أزحت هذا الهم عن صدري.

انتهت كثير من المقابلات التي أجريتها مع العاملين في المكتب الوسطي أو الخلفي للنتيجة نفسها: "هناك مناخ من الخوف يهيمن على البنك الذي أعمل به.. الخوف من أن يتم الإيقاع بك، أو إلقاء اللوم عليك، أو التربص بك، أو فصلك من العمل".

حدثني موظف آخر من موظفي الامتثال، وقال لي إن كل غرف التداول التي عمل بها من قبل كانت "في حالة دائمة من الاضطراب"، وما السبب؟ موجات متلاحقة من فصل الموظفين! قال لي إن فريقه قد تم إبلاغه في إحدى المرات بأنه سيتم فصل 12 شخصًا منهم!

- تخيَّل! بكل سهولة هكذا؟! ما يحيرني هو كيف يحددون عدد الموظفين الذين يجب فصلهم؟!

لا أحد يقاوم مثل تلك القرارات أبدًا.. وفي إحدى المرات، طلبت مني الإدارة بكل برود أن أنفذ القرار دون أي نقاش! عشرة بالمئة من أعضاء الفريق كانوا على وشك الفصل من العمل ولا أحد يعلم من هم بالتحديد.

- حاول أن تتخيل الحالة العامة في هذا اليوم الذي بدأ التليفون فيه بالرنين، وفي النهاية، عُكس القرار! وأضافوا 40 شخصًا للفريق! دون أي توضيح للسبب ما حدث.

كلما زادت سهولة فصل الموظفين، أصبح أسهل على المديرين فقدان شعورهم بالشفقة.. قال لي مسؤول الموارد البشرية في شركة مشروبات "سوفينون بلانك":

- رأيتُ الكثير من كبار الموظفين بعيوب كبيرة، يمكنهم اختيار أيٍ أحدٍ لفصله في لحظة عابرة، يطلبون الشخص ويبلغونه بأنه مفصول بكل بساطة! على أي أساس اتخذوا هذا القرار؟ بعدها بثلاثة أيام، وبعد وصول المزيد من المعلومات عن الشخص الذي تم فصله، يتضح أن الموظف الكبير قد أخطأ في التقدير! لكن مع هذا، فإن هذا الموظف الكبير لن يتراجع عن قراره.. يفقدون القدرة على التعاطف، وبكل سهولة يصبح البشر بالنسبة لهم مجرد أرقام!

قابلت إحدى محللي المخاطر في أحد البنوك الضخمة.. وهـي حاصلة عـلى درجـة الـدكتوراه في الفيزياء النظرية، وشـاركت في العديـد مـن الاحتجاجـات والمظـاهرات ضـد القطـاع المـصرفي، كـما حضرت اجتماعات حركة "سنحتل لندن" عام 2012.. وصفت البنك الذي تعمل فيه بأنه عبارة عـن مجموعة الأقسام في حالة حرب أهلية دائمة، تقول:

- قام مديري في إحدى المرات بالضغط عليَّ للتلاعب بالأرقام في إحدى العمليات التـي قـام بهـا البنك، وأن نتصرف وكأن الناتج الذي حصلنا عليه نتيجة ذلك التلاعب مـا هـو إلا النـاتج الـصحيح، وهددني وزملائي بأننا إذا لم نقم بذلك، فسنُطرد جميعًا مـن البنـك.. كيـف يطلـب منـي فعـل شيء كهذا، أعني أنني مسيحية حقة ولا أحب ارتكاب شيء كهذا.. لم يكـن الأمـر يـسيرًا.. عـلى أي حـال، تمكنت من حل الأمر بطريقة أفضل من القيام بذلك التلاعب، وخرجت مـن المـأزق دون الاضـطرار إلى الكذب.

بعض من قابلتهم استخدموا تعبيرًا آخر لوصف مـا يحـدث حـولهم، وهـو "سـياسي مُركَّـز".. أي شيء تقوله يمكن استخدامه ضدك، لذا فعلى الفرد أن يظل في حالة انتباه دائمة حتى لا يقـول شـيئًا ما يمكن أخذه ضده.. يبذل الجميع قصارى جهدهم ليظهـروا في أفـضل صـورة، أمَّـا إذا مـا ارتكـب أحدهم خطأ ما بالفعل، ينتبه لهم الجميـع، تمامًـا كـالقروش حيـنما تـشتم رائحـة الـدم، ثـم تبـدأ النميمة الشريرة: "ما رأيك فيما حدث مع فلان وما فعله علان؟".

قالت موظفة علاقات عامة بنوعٍ من الندم:

- انتشرت بيننا للأسف ثقافة إلقاء اللوم؛ فبعد أن تترك عملك بثلاثة أشهر، تتدمر سمعتك لأنـه من الأسهل إلقاء اللوم على الشخص الغائب.

وأضافت قائلة إن الأمر يصبح أسوأ في حالة وظائف الدعم مثل الموارد البشرية والعلاقات العامة والاتصالات والمجالات الأخرى في المكاتب الخلفية.. وقالت:

- لا أعلم السبب وأكره أن أعترف بذلك، ولكن يبدو أن النساء هن أول من يشير بأصبع الاتهام ناحية الآخرين.

□□□

كلما سمعت عن تلك القصص، شعرت بالشفقة على هؤلاء الذين يعملون في بنوك الاستثمار، ولكن فضلًا عن تلك القناعات الشخصية المتمثلة في الخوف وثقافة اللوم فإن عدم الاستقرار المهني له أضرارٌ واسعة النطاق على عمل البنوك.

وفي هذا الصدد، أخبرني خبير مبيعات، قام بتصنيف العلاوات باعتبارها "مسرحًا" أو نوعًا من الطقوس المقدسة، قال:

- القطاع يعاني تدميرًا شاملًا لرأس المال البشري.. يبدأ شخص جديد العمل في القطاع، ثم "بوووم" تحدث الكارثة! ويُقلص عدد الموظفين بنسبة 10%.. فإذا لم يبدأ الاقتصاد بالانتعاش، يحصل ذلك الجديد على التسعين بالمائة المتبقية مقابل القيام بجميع الأعمال الأخرى، وحينها سيراه الجميع ذكيًّا.. وهذا لأنه قام بتقليص التكاليف وحافظ في الوقت نفسه على استقرار العائدات.. الآن بدأ الاقتصاد في استرداد نشاطه وقوته، لكننا نعاني نقصًا حادًا للغاية في الموظفين.. إنها ليست طريقة صحيحة لإدارة العمل، ولكن ما يهم هو عدد المكاتب التي تستطيع ملأها بالموظفين.

وقد وافقني سمسار الروك آند رول في أن مفهوم المدى القصير منتشر:

- أنا تقريبًا لم أرَ في حياته المهنية أحدًا يحاول بناء شيء من العدم.. كل ما ستراه هو دورة لا تنتهي من موظفين جدد، يقومون بوضع خطة تعد بالمزيد من الأرباح في الثلاث أو أربع سنوات المقبلة، ولكن الأمر يتحول ليشكل ضغطًا هائلًا، وأسهل الحلول هو اللجوء للمخاطرة.

عندما سألته عن مثالٍ، قال:

- عندما تبدأ الانتخابات، تحضر معها إدارة جديدة، وتقوم هذه الإدارة بمراجعة الأرقام وتقرير الآتي: ذلك الموظف لا يعمل، فيقومون بطرده وإحضار غيره، وذلك الجديد الذي أحضروه يعطونه كم مليون في العام. ثم يقوم ذلك الموظف الجديد بطرد المزي لإحضار أشخاصٍ يعرفهم. لكن، عندما تمر ثلاث سنوات بلا عائد يُذكر من ذلك الشخص الجديد وفريقه الذي كونه، يتم طرد الإدارة التي أحضرته وإعادة كل شيء من البداية.

قال لي إن هناك بنك استثمار عالمي واحد فقط يخالف هذه الثقافة مخالفة ملحوظة؛ وهو "جولدمان ساكس". وهو ما لا يدركه الكثيرون عن هذا البنك. قال:

- أنت تنظر إلى معظم الأشخاص في القمة هناك، وهم مستثمرون لدي مؤسسة "جولدمان".. ففي هذه المؤسسة يقل مفهوم المدى القصير للموظف، في رأيي الشخصي، إن حقيقة أن إدارتهم سابتة هي من أفضل عوامل القوة لديهم.

فلو كان بإمكانك الاستقالة في غضون خمس دقائق، فستتلخص حياتك كلها في تلك الدقائق المتعددة. وهذا هو جوهر قصص غياب الأمان الوظيفي. فليس فقط الإخلاص هو الذي لا يُقدر بثمن، ولكن أيضًا الاستمرارية (طول سنوات العمل) لا أحد يستطيع أن يستند إلى شخص

آخر، فحتى الأفضل يمكن أن يُفصل في أي وقت، وفي الوقت نفسه تحلّق السيوف فوق رؤوس الجميع مهددة بقتل وظيفتك في أي لحظة، وهو ما يدفعك في نهاية المطاف إلى اللجوء إلى قانون - أو بالأحرى اللاقانون – الغابة.. إذًا، هل من المنطقي أن نتوقع أن تؤدي أي إدارة عملها على أكمل وجه في ظل هذا المناخ المسيطر من عدم الأمان الوظيفي؟

تحدثت مع أحد موظفي ضباط الامتثال فأخبرني بأنه سيفقد 12 عضوًا من فريقه.. لم يرد الإفصاح عن أي معلومة تخصه، خشية من أي يتعرفه أحد، ولا حتى أخبرني عن عمره، وقد كان قارئًا منتظمًا ومتابعًا لمدونتي، أرسل لي قائلًا: "ما زلت مؤمنًا بأنك لم تفهم بعد طبيعة عمل البنوك".

عندما تقابلنا في منزله، رأيت عنده كتاب "ذهب الأبله" Fool’s Gold لـ"جيليان تيت"، عالمة الإنسانيات والصحفية بصحيفة "فايننشال تايمز"، وعلى الأرجح فإن هذا الكتاب هو الكتاب الأكثر شهرة عن المصرفيين الذين اخترعوا وصنعوا المنتجات المعقدة التي انهارت وتسببت في أزمة 2008.. ترى "تيت" أن المشكلة رقم 1 في الاستثمار والبنوك الكبرى هي أن كل شخص يعمل بشكل منعزل، وهو الأمر الذي يحجب معلومات حاسمة بدلًا من تعميمها.

هل يبدو هذا مألوفًا لك؟ أومأ برأسه مضيفًا أن القلق الشديد يجبر كل شخص على أن يظل منعزلًا.. مديري لا يريدني أن أتواصل مع رئيسه بأي شكل لأنه لا يريد لرئيسه أن يكون لديه مصدر آخر للمعلومات.. يريد مديري أن يحتكر مصدر المعلومات لنفسه.. يجب علينا أن نتخلص من فكرة "البنك"، فهذا المصطلح يعطي إيحاءً بوحدة الهدف والفعل كما لو أن هناك رؤية شاملة تقود هذا البنك، وفي الواقع لا يوجد مثل هذا الشيء؛

فالموجود بالفعل ما هو إلا مجموعة من الأفراد في مناصب السلطة، كلٌ منهم يُدير عالمه.. هكذا يصفونه بأنه "عالمي"، أو في بعض البنوك "مؤسستي".. أنت لا تعمل لصالح البنك؛ أنت تعمل لصالح شخصٍ ما، ولدى ذلك الشخص عالمه الخاص.

وهو يعتقد أنه لهذا السبب تعتمد البنوك لائحة جديدة بهذه الصورة المجزأة.

- كل شخص يأخذ الجزء الذي ينطبق على عالمه؛ لذلك تنتشر فكرة طرد الموظفين بكثرة بين المديرين الطموحين؛ ففي البداية تحاول إثبات قدرتك لأصحاب المناصب العليا بأنك قادر على خفض التكاليف، ثم تبدأ بتعيين أشخاص جُدد يدينون لك بشيء ما.. وهكذا تصنع عالمًا خاصًا بك.

أنهى كلامه قائلًا:

- نحن بحاجة إلى التخلص من فكرة "البنك".

ظلت هذه الجملة تدور برأسي كثيرًا..

6

نفسي.. نفسي



يطلق عليها علماء النفس مسمى "الحوافز الضارة"، وهي مكافآت يتم منحها مقابل التصرفات غير المقبولة، أو السلوك السيئ؛ فمع زيادة الوقت الذي قضيته بين المصرفيين، اكتشفت المزيد والمزيد من هذه النوعية من المكافآت، وكيف أنها كانت السبب في فقاعة "الدوت كوم" منذ عام 1999 وحتى عام 2001، فخلال عدة سنوات في بداية هذا القرن كانت مجموعة من المصرفيين الاستثماريين تروج لشركات إنترنت صغيرة لا قيمة لها لعملائهم ولوسائل الإعلام المالية، وفي الوقت نفسه كان زملاؤهم في البنك نفسه يتلقون أتعابًا ضخمة لطرح تلك الشركات في البورصة.. لكن، كيف كان ذلك ممكنًا؟ الإجابة البسيطة هي "الجشع"، لكن إذا تعمقنا بالنظر في تلك الحوافز الضارة المتداخلة في النظام، سيظهر لنا منطق أعمق من هذا.

من التقليدي أن تتم الاستثمارات البنكية في الـ"سكوير مايل"، وفي "وول ستريت" عن طريقة الشراكة بين بنكين أو أكثر؛ مثل "جولدمان ساكس" و"سالومون براذرز" في الولايات المتحدة و"كازينوف" (البنك الاستثماري البريطاني الذي اشتراه جي بي مورجان لاحقًا)، ومورجان جرينفيل (اشتراه دويتشه بنك)، وصمويل مونتاجو (اشتراه إتش إس بي

سي) في المملكة المتحدة.. كل هذه البنوك كانت لديها سمعة لتحافظ عليها، لذا فقد لجأت إلى تعيين الكثير من الموظفين بعقود طويلة الأجل، كما كانت هناك شركات مخصصة للتداول، وشركات لإدارة الأصول، وشركات لعقد الصفقات أو "الخدمات المصرفية التجارية".. عمليات الاندماج والاستحواذ وإدراج شركات جديدة في البورصة، والمعروفة باسم "العرض العام الأولي".

منذ الثمانينيات وبعد موجة من عمليات الاندماج والاستحواذ داخل القطاع، وكل هذه هذه الأنشطة تتم تحت سقف بنك واحد، ونتيجة لذلك، سيحاول أي بنك استثماري أن يحقق أعلى سعر ممكن للسهم لصاحب الشركة التي يتم طرحها في البورصة مع تقديم المشورة للمستثمرين حول ما إذا كان سعر السهم صفقة جيدة أم لا، وفي الوقت نفسه، يتعين على قسم إدارة الأصول أن يقرر ما إذا كان سيقوم باستثمار أموال عملائه في الشركة المدرجة حديثًا أم لا.

يُعد ذلك أعلى درجة من درجات تضارب المصالح، خاصة وأنت تدرك أن الاكتتابات العامة لا تجلب أتعابًا ضخمة فقط؛ فعندما تكون الأسهم الجديدة "ساخنة" ومن المتوقع لقيمتها أن تقفز بمجرد بدء التداول، تصبح للبنوك فرصة لتمريرها إلى العملاء المفضلين - في مقابل أعمال أخرى على سبيل المثال - أو يمكن للبنك الاحتفاظ بتلك الأسهم الساخنة، وبيعها حين يبدأ التداول.

نشأت فضيحة الدوت كوم بسبب تضارب الفوائد من هذا النوع، ومنذ ذلك الحين صدرت الأوامر إلى البنوك الاستثمارية وأقسام الخدمات المصرفية الاستثمارية بالفصل التام بين أنشطتها؛ فالمصرفيون الذين يؤدون وظائف

مختلفة لا يُسمح لهم بالذهاب إلى أماكن عمل زملائهم في البنك، ولا يسمح لهم كذلك بالحديث عن العمليات التي يقومون بها حتى في الأسانسير، وبهذه الطريقة تدعي البنوك بأنها تصبح قادرة على منع تسرب المعلومات الحساسة، وتتمكن أيضًا من تجنب الضغط الذي قد يمارسه أحد العاملين بالبنك على زميل آخر في قسم مختلف، فعلى سبيل المثال، قد يقوم أحد العاملين بالبنك على الكذب على المستثمرين حول القيمة الحقيقية للشركة التي يقوم البنك بطرحها في البورصة.

تدعي البنوك الاستثمارية أن "الأسوار الصينية" - مصطلح استثماري يُستخدم لوصف الحاجز المعلوماتي الذي يتم وضعه في أي منظمة مالية لمنع تبادل المعلومات التي قد تؤدي إلى حدوث تصادم في المصالح المختلفة - التي أقامتها تكفي لمنع أي مصرفي يقدم المشورة، مثلًا إلى شركة "بريتش بتروليوم"، ويعرف الكثير عن خطط الشركة مستقبلًا، من أن يفصح عن تلك المعلومات المربحة للغاية لزملائه في المبيعات - الذين يربحون أموالهم من إقناع عملائهم بالتداول في أسهم تلك الشركة، أو أن يشارك بها زملاءه في إدارة الأصول الذين، يتطلعون إلى تحقيق عائد مرتفع على الأموال الموكلة إليهم من قبل عملائهم - على سبيل المثال، من خلال إقناع عملائهم بالتداول في أسهم الشركة نفسها، أو أن يشاركها مع زملائه الذين يستخدمون رأس مال البنك لتحقيق أكبر قدر ممكن من المال في الأسواق - ربما عن طريق التداول في أسهم "بريتش بتروليوم"؟

لكن، من الذي يسيطر على تلك الأسوار الصينية؟ إنها الإدارة الوسطى.. تخيَّل أن جريدة "التايمز" سوف تندمج مع شركة تمتلك

"لوبي" سياسيًّا وشركة علاقات عامة استشارية، لتقوم بعدها بإعلان الآتي لقرائها:

"القـرَّاء الأعـزاء، نرجـو ألا تـشعروا بالانزعـاج مـن احـتمال أن نغـير مـن طبيعـة تقاريرنـا عـن السياسيين الذين هم في الوقت ذاته عملاء لدينا.. فنحن نمتلك الأسوار الصينية".

عندما أتذكر كل ذلك، أتساءل كيف تكونت لديَّ قناعة بأن البنوك الاستثمارية في شكلها الحالي كانت على ما يُرام.. ربما السبب يرجع إلى الحاجة إلى إنكار هـذا الواقـع، وهـو رد فعـل طبيعـي في الأنثروبولوجيا؛ أن تتمهل في إصدار حكمك لأطول فترة ممكنة؛ فما أن تتخذ قرارك حتى يصبح مـن الصعب جدًّا عليك أن تتقبل رأيًا آخر.

لذلك ثابرت في هذا الموضوع، حتى تبين لي تناقض مثير للاهتمام.. إن العاملين في الـ"سـكوير مايل" يبدون مثاليين في كل شيء، ولكن طريقتهم في الحديث تـصيبك بالـصدمة، فهـم يتحـدثون كمشجعي كرة القدم المتعصبين لكن ببدلـة أنيقـة.. فعنـد محاولـة شرح طريقـة عمـل الأسـواق وعدم استقرارها لديهم تعبيري إنجليـزي يقـول "ترتفـع وتـنخفض كـدرج العـاهرة"، وكـذلك إن ارتكبت خطأ ما فأنـت انتهيـت أو حُرقـت، وعنـد تحقيـق أي مكـسب أو فائـدة، قـد يـستخدم بعضهم دون أي حرج تعبير "نصب واحتيال" أو "ادبح واسلخ"، كـما يلجـأ بعـضهم إلى اسـتخدام المصطلحات العسكرية كثيرًا، مثل أن يصفوا عملهم في البنـك بـأنهم "يزحفـون في الخنـادق"، أي أنهم هم الذين يقومون بكل العمليات الخطيرة في البنك وأنهم يفهمون ما يقومون به جيـدًا، أو يقولـون إنهـم "لا يأخـذون أسرى" عنـدما تكـون العمليـة التـي يقومـون بهـا ستتـسبب في

خسارة فادحة لطرفٍ ما، لكن هذه الخسارة ستكون السبب في زيادة أرباحهم، ويعلق كثيرون عن كيف أنك في عالم المال إما أن "تأكل أو تؤكل"، أو بطريقة أخرى "فلتتغدى بهم قبل أن يتعشوا بك"، كما أخبرني بعض من قابلتهم عن تعبير "طالما أنك خروف فسيذبحونك"، و"إذا جاءتك الفرصة فلا تتردد في أن تمزق وجه عميلك".. فهل هذه مجرد روح فكاهة؟ في مرحلة ما من السيرة الذاتية الخيالية لمصرفي يعمل في المكاتب الأمامية، يقرر البطل أن يبهر الموظفين الأقدم منه في المكان.. وهكذا يتقدم بكل ثقة من أحد السماسرة المشهورين بالمكان، ويسأله: "لماذا أنت وغدٌ بدينٌ؟"، فيبادره السمسار قائلاً: "لأن زوجتك تعطيني بسكوتة بعد كل مرة أنام معها".

هناك العديد من تلك النكات والحكايات الرائجة في حي المال، ويفسر البعض ذلك بأنها طبيعة الوحش.. فمعادلة السمسرة والتداول صفرية: لا يمكنني أن أربح إلا إذا خسرت أنت، والعكس بالعكس، والتعبير السائد هنا أن "هناك عبيط في كل كار، وعليك أن تميز العبيط، وإلا كنت أنت العبيط".. ولكن هذا لا يفسر سبب أن المصرفيين في أنشطة أخرى غير التداول يتمتعون باللسان السليط نفسه.

هل يمكن أن يحمل كلام المصرفيين معنى آخر يتجاوز كونه مجرد جعجعة فارغة؟ وما أوجه تضارب المصالح أو الحوافز الضارة أو المبادئ الأساسية التي يمكن أن تفسر لنا هذا التوجه والأسلوب؟ دار هذا السؤال في ذهني عندما تسبب "جريج سميث" في ربيع عام 2012 بعاصفة إعلامية عالمية بعد نشره لمقالة رأي أشعلت الدنيا في الصفحة الأولى لصحيفة "نيويورك تايمز" بعنوان: "لماذا سأستقيل من جولدمان ساكس" Why I

am Leaving Goldman Sachs .. ولأنه كان المدير التنفيذي ورئيس قسم "مشتقات الأسهم" الأمريكية في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، فقد عمل في قاعة تداول "جولدمان ساكس" في لندن لبضع سنوات.. كتب في مقالته أنها "بيئة سامة ومدمرة"، مضيفًا أن زملاءه كانوا يصفون العملاء بأنهم مثل الدمى في مسلسل "ذا موبيتس".

أعلن "سميث" أنه ينوي نشر كتاب، لذلك قررت مقابلة بعض أقرانه في البنوك المنافسة، ووجدت مجموعة من رجال المبيعات ومسؤولي "مشتقات الأسهم" على استعداد للكلام - ربما بدافع كل هذا الاهتمام من وسائل الإعلام.

بعضهم يعرفون "جريج سميث" بالاسم أو على نحو شخصي.. وجميعهم طرحوا السؤال نفسه: "ما الذي يتحدث عنه؟ هو يعرف المبدأ الذي يقول إن المشتري وحده هو المسؤول عن تحديد مدى جودة البضاعة، أليس كذلك؟" أوضح لي أحد مختصي مشتقات الأسهم أن هناك فئات مختلفة من العملاء:

- لديك عملاء التجزئة، أو يمكنك أن تصفهم بالناس العاديين، وهم محميون بشكل جيد، ثم لديك المستثمرون المحترفون أو الأطراف المقابلة في السوق، ومعهم يتم أي شيء.. نحن نفترض أن نظراءنا المحترفين يعرفون ما يفعلون.

وسأل مختص في المنتجات المالية المعقدة:

- إذا كان بوسعك أن تبيع منتجك بضعف الثمن، فهل ستبيعه؟

هو يعتقد أن هذا أمر مشروع في التجارة، طالما أن العميل على دراية بكل شيء، وأضاف بأن هذه قاعدة هامة يتجاهلها العملاء ويتحملون نتيجة تجاهلهم هذا.

- عليك أن تقرأ كل حرف في الشروط والأحكام، وأن يكون معك محامٍ حتى يشرح لك كل شيء قبل أن تشتري.. وإلا فالذنب ذنبك أنت.

المشتري في "العالم الحقيقي" محمي بالطبع بالعديد من قوانين حقوق المستهلك.. وهو ما يتيح للمشتري فرصة إعادة البضائع المعيبة أو التي يتم بيعها بشكل خاطئ، أو تلقي ضمانات على بعض البنود، أو الاستفادة من فترة سماح على المنتجات التي يتم شراؤها من خلال "البيع عن بعد"، على سبيل المثال، ولكن في عالم المال تكون قاعدة "دراية المشتري"، أو "ليحترس المشتري" Caveat Emptor، مبدأ طبيعيًّا تمامًا ومقبولًا على نطاق قانوني واسع لدى المحترفين، ولقد ضغطت على من التقيتهم ليفسروا لي المعنى الخفي لذلك الـ"جانب الأخلاقي": "الأخلاق".. قال لي الكل، "نرجوك أن تفهم أن هناك فارقًا بين "اللاأخلاقي" و"غير الأخلاقي".. "لا أخلاقي" تعني ألا وجود لمصطلحي "الخير" و "الشر" في عملية صنع القرار.. أنت في حي المال لا تسأل عما إذا كان الاقتراح صحيحًا أخلاقيًّا أو خطأ، بل تنظر إليه من ناحية "مخاطر السمعة"؛ ولذلك يسمون استغلال الثغرات في قانون الضرائب لمساعدة الشركات الكبيرة والأسر الغنية في التهرب من الضرائب مسميات مثل "تحسين الأداء الضريبي" أو "هياكل ذات كفاءة ضريبية".. والمحامون والهيئات التنظيمية المالية الذين يجارونك في كل ما تقترحه يعتبرون "ملائمين للأعمال التجارية" "بيزنيس سهل الاستخدام"، أمَّا حالات الغش أو الاستغلال التي تم إثباتها فتُسمى "بيعًا

خاطئًا" واستغلال التناقضات بين النظم التنظيمية في دولتين يُسمى بـ"مراجحة تنظيمية".

بمجرد أن تعتاد أذنك على كل ذلك، تجد أن الأمثلة كثيرة، لأن المفردات المتاحـة للعـاملين في ذلـك المجال للحديث والتفكير في أفعالهم لا علاقة بينها وبين الكلمات التي يمكن أن تثير مناقـشة أخلاقيـة، وبالتالي فإن أفضل مجاملة في حي المال هي أن تصف أحدهم بأنه "محترف"، وهذا يعني أنك لا تـدع مجالًا للعواطف في عملك، ناهيك عن المعتقـدات الأخلاقيـة، فتلـك أشـياء مكانهـا البيـت.. في معظـم اللقاءات التي أجريتها، المرة الحيدة التي ذُكـرت فيهـا كلمـة "أخلاقيـات" مـع كلمـة "العمـل"، كانـت للإشارة إلى طاعة الموظف المطلقة لرئيسه.

□□□

ذكر بعضهم أنهم كانوا بحاجة إلى وقت للتكيف مع تلك الثقافة المالية غير الأخلاقيـة.. قـال لي مصرفي استثمار سابق:

- أتذكر أنني كنت عندما أعبر عن رأي قائم على اعتبـارات أخلاقيـة فـإنهم كـانوا ينظـرون إليَّ، وكأنني هبطت عليهم من الفضاء.

في حين أخبرني مسؤول مخاطر وامتثال أنهم كانوا يسمونه "الاشتراكي" لأنـه سـأل ذات مـرة عـن الفائدة الاجتماعية التي سيحققها منتج مالي معـين، ومـع ذلـك - يبـدو أن معظـم الـذين أجريـت معهم مقابلات يسلمون بالمنطق الذي يحكم قطاعهم ويعتبرونـه أمـرًا مفروغًـا منـه - وأشـاروا إلى ثقافة التعيين والفصل غير الأخلاقية على أنها ببساطة طبيعة العمل في القطاع.

في هذا السياق، بدأ نمط الفضائح والأزمات التي هيمنت على العقود القليلة الماضية يصبح أكثر منطقية.. انظر إلى ما حدث للمنتجات المالية التي تم تطويرها في السبعينيات للتعامل مع التقلبات المتزايدة في قيمة أسعار الفائدة والعملات، ويمكن أن تتعرض الشركات والمؤسسات وصناديق المعاشات التقاعدية لضغوط شديدة نتيجة لتلك التقلبات، لذلك ابتكرت البنوك وطورت عقودا اشتقاقية حتى تحمي كل الأطراف نفسها.. وكانت هذه فكرة جيدة تؤدي خدمة مفيدة للاقتصاد والمجتمع ككل، ولكن، وبعد مرور عشرين عامًا ماذا ترى؟ لقد انهار البنك البريطاني "بارينجز" بسبب تكهنات غير خاضعة للرقابة من قبل سمسار قام باستخدام مشتقات عملات أجنبية متقدمة.

المثال الأول: يمكن لأي شركة أو حكومة أن تفلس، أي أن يفقد المستثمرون أموالهم.. لذلك قامت مجموعة من المحللين بالاستثماريين بتطوير تأمين ضد التخلف عن السداد **Default**: مبادلة العجز الائتماني.. وكانت هذه فكرة جيدة أخرى، ولكن بعدها بعشر سنوات، لعبت هذه الطريقة دورًا أساسيًّا في أزمة عام 2008.

والمثال الثاني: الرهن العقاري.. يدوم هذا النوع من الاستثمارات لفترة طويلة، ويمكن أن يكون استثمارًا مثاليًّا لصناديق التقاعد وغيرها من الأصول طويلة الأجل، ولكنك كصندوق للمعاشات التقاعدية لا يمكن أن تشتري رهونات عقارية فردية، وهنا تدخلت مجموعة أخرى من المحللين في أوائل التسعينيات ووجدت طريقة لوضع الكثير من الرهون العقارية معًا وحزمها بطريقة تمكن صناديق التقاعد من الاستثمار فيها.. مرة أخرى، كان هذا شيئًا رائعًا وجذابًا.. ولكن بعد مرور عقد ونصف العقد من الزمن كانت

هذه المنتجات المعقدة هي السبب في انهيار بنك "ليمان براذرز" وغيره.. السؤال هو: كيف تفشل حلول قيِّمة كتلك مرارًا وتكرارًا؟

القطاع المالي ضخم، لذا لا بدَّ وأن هناك العديد من العوامل التي تتفاعل معًا في الوقت نفسه، فمن المستحيل اختزال كل تلك التطورات المعقدة، التي تمتد عبر قارات وعقود، في تبرير واحد فقط لفشلها، ومع ذلك، فإن القاسم المشترك بين كافة تلك العوامل الكامنة هو "اللاأخلاقية".. فإذا كنت تستطيع تقديم منتج مالي جديد معقد لدرجة أنه يتحول إلى ربح هائلٍ، وعلى الرغم من الغموض الذي يشوبه فإنه يبقى في إطار القانون، إذًا فمن سيقف في وجههم سواء داخل أو خارج البنك الذي تعمل به؟ ظل حي المال في لندن محكومًا لقرون بمبدأ "كلمة الشرف"، حتى إنه لا يزال شعارًا لبورصة لندن My Word is my Bond، ومع ذلك فقد تغيرت تلك الثقافة في عقلية العاملين بالمكان.. وكلام المصرفيين الصريح هو ما يعكس هذا التغير؛ فأنت عندما تصف عميلك بأنه "دمية" تخلق بينك وبينه مسافة، لذا يصبح من السهل عليك أن "تفترسه" أو أن "تزيل وجهه".. كل تلك التعبيرات التي تستخدمها في عملك ستثبت لزملائك بأنك قد جعلت من تلك العقلية التي لا تعترف بمسألة الأخلاق شعارك في عالم المال.

□□□

مرحبًا بك في عالم "الاقتصاد المعولم".. بدأت أطرح في المقابلات موضوع هذه "اللاأخلاقية"، وتلقيت في المقابل ثلاث حجج مضادة.

أولها، أن كل من التقيتهم أجمعوا على أن "الأخلاقية" سلاح ذو حدين.. أجل، يبقى الربح هو المعيار الوحيد، وليس كيفية تحقيقه، ولكن يجب أن يتم ذلك في إطار القانون.. تذكر أن المبدأ التنظيمي هنا ليس

أخلاقيًا، ولكنه ليس عديم الأخلاق، وهو ما يعني أن حي المال متقدم جدًّا في بعض النواحي، ويرجع ذلك جزئيًّا إلى التزامه بنص القانون.

تبدو أيام "كلمة الشرف" جذابة للغاية، وهو أمر يجمع عليه جميع المخضرمين والمحنكين في المجال.. كان حي المال أصغر بكثير، وكذلك عدد العملاء، وهكذا كانت لديك درجة عالية من السيطرة الاجتماعية، وهذا يعني أن الغش كان يؤدي إلى نتائج عكسية، وهو أمر جيد، أما غير الجيد هنا فهو أن تلك السيطرة الاجتماعية أدت إلى تمكين مجموعة مهيمنة من الرجال البيض من الطبقة العليا المتوسطة المسيحية، وقفت في وجه كل من يحاول دخول المجال من نساء أو يهود أو مثليين أو الطبقة العاملة.

قرأتُ في كتاب "حياة المدينة" *City Lives*، مجموعة من المقابلات التي نُشرت عام 1996، مع كبار المصرفيين والشخصيات المالية الذين يتحدثون عن حياتهم في حي المال خلال القرن العشرين.. إن المجاهرة بمعاداة السامية، والتحيز الجنسي، والتكبر والخيلاء، ورهاب المثلية الجنسية لدى الأجيال السابقة تُقلل كثيرًا من الحنين إلى الأيام الخوالي.. انظر، على سبيل المثال، كيف وصف "جورج نيسن"، الذي وُلد عام 1930، محاولة من شركة "سميث براذرز" للتوسع واقتحام أسواق جديدة: "كانوا يهودًا من العاطلين بالوراثة... لفترة آمن الجميع بأن عليك أن تكون أكثر حذرًا عندما تذهب إلى بنك "سميث براذرز" مقارنة ببعض البنوك الأخرى".

وُلد مايكل فيري عام 1912 وأدار لسنوات عديدة بنك "شرودرز": "كان الوحيد المصرفي المثلي الذي عرفته في هذا المجال، وكان من النوع الذي لا يمكن الاعتماد عليه - وهذا هو اعتقادي - إنهم لا يصلحون كسماسرة

يمكن الاعتماد عليهم.. تلك هي الحقيقة، لا يمكن الاعتماد عليهم، ولا يمكن أن تثق فيهم.. في البداية لم تكون واثقًا من حقيقتهم، وغالبًا، ستدرك أولاً أنهم غير أهل للثقة، ثم تكتشف في وقت لاحق أنهم من المثليين".

ذلك كان حال حي المال قبل جيل واحد فقط، لكن كل شيء اختلف الآن، فالقانون يحظر التمييز بين المواطنين، وبالتالي أصبح الأمر محظورًا كذلك في المصارف الاستثمارية.. قال لي هولندي أصله من سورينام:

- سأظل في هولندا من الموشوتا (وصف يستخدمه الشعب الهولندي الأبيض لتسمية كل شخص من عرق آخر). لكن في حي المال، لا أحد يلتفت إلى لون بشرتي.

سمعت قصصًا مماثلة من الألمان ذوي الأصول التركية والفرنسيين جزائريي الأصل، وكانت هناك فتاة بريطانية مسلمة تتدرب في برنامج تخرجها في أحد البنوك، وكانت قد ارتدت الحجاب حديثًا: "يشعرني بالراحة والتركيز"، ورغم أنها لم تكن تحب وظيفتها، فإنها فوجئت بما يتحلى به الجميع من تسامح:

- الجميع في حي المال متسامحون إلى حد كبير.. أمر مدهش تمامًا؛ أعتقد أن الناس منبهرون بي، وهم لطفاء فيما يتعلق بالحجاب، ويسألونني: هل تصافحين باليد؟ لا بدَّ لي من القول إنها كانت تجربة لطيفة حقًا ومختلفة تمامًا عن تجاربي في بقية أنحاء أوروبا.

ربما يكون كل من قابلتهم من المحظوظين، ولكن لم يواجه أي من الذين أجريت معهم مقابلات من أي "أقلية" تمييزًا عرقيًا صريحًا في البنوك التي يعملون بها.. مستوى الشفافية سليم هنا مثلما هو في بقية أرجاء المجتمع، على أن سيدتين تعملان في شركات وساطة ذكرتا وبشكل مستقل أنهما

تفضلان العمل مع مصرفيين بدلاً من سماسرة أو عملاء على سبيل المثال.. تقول واحدة منهما:

- لدى البنوك الكبرى سياسات اختلاف، فلا ينحصر الأمر على الذكور البيض الأسوياء فحسب.

وقالت الأخرى:

- يشعر المصرفيون الاستثماريون برعب شديد من الدعاوى القضائية حتى إنهم يتحاشون تمامًا التفوه بأي شيء يمكن استخدامه لاتهامهم بممارسة التمييز العنصري.

وقالت موظفة في المكاتب الخلفية إن البنك الذي تعمل به "يدرك تمامًا القوانين المتعلقة بالتحيز الجنسي والتمييز العنصري، بالنسبة لي، أنا أؤمن بأنهم يبذلون قصارى جهدهم لاتباع تلك القوانين؛ فتجدهم حريصين دائمًا على تشجيع الأمهات العاملات، وتنظيم أسبوع للاحتفاء بالتنوع، وهكذا..".

يرى من التقيتهم أن انعدام البعد الأخلاقي يضمن تكافؤ الفرص.. أضافوا كذلك أن "البنوك ليست لديها حرية التصرف فيما يتعلق بهذا الأمر بأي حال من الأحوال".. هذه الحجة انتقلت بنا إلى النقطة الثانية من النقاش، وهي؛ إن انعدام البعد الأخلاقي بصفته مبدأ تنظيميًّا يفرضه علينا مالكو الأسهم، الذين لا يهتمون سوى بالعائدات ولا شيء سواها.. المصطلح المستخدم هنا هو قيمة حقوق المساهمين، وهو مبدأ ينص على أن الشركات المدرجة في البورصة لا بدَّ وأن تحكمها قاعدة واحدة: القيمة التي تحققها لأصحابها لمالكي الأسهم المساهمين في الشركة، وقد علَّق سمسار الروك آند رول على ذلك قائلًا:

- إذا كنت مساهمًا في أحد صناديق المعاشات ولديك أسهم في "مورجان ستانلي"، وتكتشف أن "جولدمان ساكس" حقق أرباحًا أكثر بنسبة خمسين في المائة، فلن يعجبك ذلك.. تلك الأرقام ستجعلك تشعر بأنك مستثمر فاشل؛ لذلك تضغط على "مورجان ستانلي"، قائلاً: "أمامكم 18 شهرًا لتغيير هذا الوضع وإلا بعت الأسهم التي أملكها لديكم".

هذا هو المنطق السائد في عالم المال؛ فتحت الرئيس التنفيذي يوجد رؤساء القطاعات المسؤولين عن نشاط ما أو منطقة بعينها.. أكمل قائلًا:

- أولئك الرؤساء يدركون أن عليهم تحقيق كذا مليار دولار خلال الثمانية عشر شهرًا المقبلة، وإلا سيتم التخلص منهم بكل سهولة.. لا يمكنهم أن يقولوا: "سيصبح الأمر صعبًا خلال الخمس سنوات المقبلة"، والسبب هو أن السوق يتطلب نتائج، وهو أمر سائر على البنوك تمامًا كأي شركة أخرى.

قال "راينر فوس"، وهو مصرفي استثمار سابق، في الفيلم الوثائقي الشهير Master of the Universe "سيد الكون":

- الحقيقة هي أن عليك تحقيق عائدات تفوق ما حققته في السابق؛ فالإدارة المسؤولة لا تهتم بالتغيرات التي تشوب السوق، مثل أن تصبح سوقًا معينة أقل ربحًا.. كل ما يهمها هو تحقيق زيادة في العائدات قدرها عشرة في المائة، ولا يهم كيف يتحقق ذلك.

تخضع جميع الشركات المدرجة في البورصة لهذا النظام.. كانت هذه هي الحجة الثالثة التي استخدمها الأشخاص الذين قابلتهم: إن البنوك اليوم مثلها مثل أي شركة كبرى أخرى في العالم، وقد وافق الكثير من قرَّاء المدونة الذين يعملون لدى شركات غير مالية متعددة الجنسيات وكتبوا

رسائل إلكترونية يقولون فيها إن السلوك والعقلية اللذين وصفتهما ينطبقان بشكل كبير على شركاتهم كذلك، وحتى اللغة التي وصفتها بأنها لغة عالم المال، يتم استخدامها في مجالاتهم المختلفة أيضًا.

ترك رجل في أوائل الثلاثينيات من عمره وظيفته في شركة سلع استهلاكية متعددة الجنسيات، وتطوع للعمل في منظمة "أوكسفام"الخيرية لمكافحة الفقر، وعندما سألته عن سبب تركه للعمل في شركة مرموقة تعطيه مرتبًا عاليًا، أجابني قائلًا:

- لأن الثقافة السائدة هي ثقافة المنافسة، والفكر السائد هو تدمير منافسينا تمامًا، لم أقتنع برسالة الشركة، فكل ما يهم الإدارة هو كيفية بيع المزيد من المنتجات، وكيفية تصميم علب الشامبو بحيث يخرج منها شامبو أكثر مما يحتاجه المستهلك في المرة الواحدة فيضطر إلى شراء المزيد والمزيد.

وأخبرني أحد القراء الذي كان يعمل في شركة برمجة عملاقة لعدة سنوات أن الشركة قررت إقامة حفل لقسم المبيعات في عطلة نهاية أسبوع في لاس فيجاس، قال لي:

- تمت دعوة أصحاب أفضل أداء في المبيعات للصعود إلى المنصة ليتم تكريمهم، لكنهم قبل ذلك قاموا بعرض فيلم حربي قصير مدته عشر دقائق، بعدها تقدم رجل إلى المنصة وبدأ يصيح قائلًا: "سوف نمزق المنافس إربًا!".. كان المنتظر منا أن نجاريه ونلوح في الهواء صارخين "نعم"، ثم أضاف صارخًا: "سوف نحطمهم ونلهو بحطامهم"، ثم نلوح بقبضاتنا في الهواء بحماس جنوني!

□□□

كان العاملون في البنوك الاستثمارية الذين أجريت معهم مقابلات يقولون لي بمرح: "مرحبًا بكم في العالم الحقيقي".. كانوا يقولون لي هذا عندما يروون صعوبة تقبلي لحقيقة أن حي المال يعيد صياغة العلاقات لتصبح جميعها مجرد معاملات وصفقات تدور بين المساهمين والبنك، وبين البنك وموظفيه، بين المصرفي والعميل.

بالطبع استغرقت فترة قبل أن أفهم هذه العلاقات، والسؤال الذي طرحته هو: ما السبب الذي يدفع المصرفيين إلى معاملة عملائهم بطريقة أفضل من الطريقة التي تتم معاملتهم بها في بنوكهم والمساهمين بها؟

وكثيرًا ما شهد مدير علاقات الموظفين في شركة "سوفينون بلانك" سياسة تسريح الموظفين التي تتبعها الإدارة بنسبة خمسة في المائة.. تُطلق الشركة على ذلك الأمر مسمى "صيد الرؤوس"، حيث إن انخفاض عدد الموظفين ارتفاع الأرباح، وبالتالي الزيادة من قيم الأسهم.

ثقافة هذه هي البيئة تؤمن بمبدأ: "نفسي نفسي".. قالت لي موظفة العلاقات العامة السابقة:

- بوسعي أن أحكي لك حكايات عن أفراد تم استدعاؤهم وهم في الحمام، أو في المستشفى، أو وهم في الإجازة.. تلقت زميلة مكالمة في الثانية بعد منتصف الليل من رئيسها في نيويورك، يطلب منها أن ترسل له ملفًا ما على الفور! وعندما أخبرته بأنها قد أرسلته له بالفعل، يقول لها حسنًا، أيًا كان، أرسليه مرة أخرى، ولأن الحكم عليهم يكون بالنتائج التي يحققونها، وليس بكيفية تحقيقها، فإن أمثالهم هم الأكثر نجاحًا.

لقد شهدت خلال حياتها المهنية الكثير من الأفراد الذين يحصلون على الترقيات، علقت على هذا الأمر قائلة:

- جميعهم يخبرونك بأنهم يريدون الحفاظ على إنسانيتهم، لكنَّ الناجحين منهم لا يحققون تلك الأمنية، وبعضهم يتغير في يوم وليلة.. يوم الجمعة يعودون إلى طبيعتهم الإنسانية، ويوم الإثنين يتحولون إلى إنسان لا يفعل شيئًا سوى الصراخ والحديث بصوتٍ عالٍ.. عندما تركت العمل، كانوا يقولون لي: "الآن تعودين إلى العالم الحقيقي، والناس الحقيقيين".

هؤلاء العاملون في البنوك ليسوا أناسًا حقيقيين، وفي بعض البنوك يكون الأمر أسوأ من غيرها.

أنهت كلامها بقولها إن البنوك الاستثمارية تنجح بسبب أولئك البشر الذين يقتلون أنفسهم في العالم، قالت بنبرة من يقول حقيقة لا جدال فيها:

- هناك منطق في ذلك.. إذا لم تتأقلم مع الإيقاع والثقافة المنتشرة حولك فلن تستطيع الاستمرار.. البعض لا يفهمون تلك الحقيقة، لذا فمع الوقت يتحولون إلى أشخاصٍ كارهين لعملهم، والبعض الآخر يسعد بترك كل ذلك والقيام بشيء مختلف؛ أن يفتح مطعمًا أو أن يذهب في رحلة حول العالم، أو أي شيء آخر مختلف عمَّا كان فيه.

□□□

هل يريد العاملون في الـ"سكوير مايل" أن تتغير تلك الطبيعة القاسية إلى شيء آخر؟ أخبرني بعض من التقيتهم أنهم على استعداد للتخلي عن جزء من مكافآتهم لو أن بنوكهم عاملتهم بشكل أفضل، ولكن الشعار العام المنتشر في المكتب الأمامي هو: "عليك أن تفهم أن هذه هي الطريقة التي يسير بها العالم، لذا فإن لم تستطع تحمل الحرارة فعليك بالخروج من المطبخ".

يبدو أن العاملين في المجال قد "استوعبوا" ذلك المنطق، وهو ما بدا واضحًا في مقال "جريج سميث" الذي كتبه عن "جولدمان ساكس" بعد

ستة أشهر من نشر خطاب الاستقالة المثير للرأي العام في صحيفة "نيويورك تايمز".

ففيه أوضح أنه هناك فرصة ربح كبيرة للعملاء في هذا النوع من المنتجات المالية التي يبيعها "جولدمان ساكس"، وكذلك هناك احتمالات كبيرة للخسارة على المدى القصير.. الخدعة هي أن تنجح في تضمين التحذيرات اللازمة حول السلبيات المحتملة وأن "تدفنها" وسط الشروط والأحكام المكتوبة في ملحق إخلاء المسؤولية المكون من عشر صفحات في نهاية أي عقد.. معظم العملاء لا يولون أي اهتمام لذلك الجزء، تمامًا كما تفعل حين تضغط دون تفكير على زر "القبول" قبل تحميل ملف موسيقى من "آي تيونز".

كتب "سميث" في مقاله: "فلتفترض أنك اشتريت علبة تونة، ثم تفاجأت بعد فتحها بأنها تحتوي على طعام كلاب.. يا لها من مفاجأة غير سارة، ألم يكتبوا على العلبة بأنها تونة؟ تدقق النظر في غلاف علبة التونة فتجد عبارة مكتوبة بخط دقيق تقول: "قد تحتوي على طعام كلاب".. إن الحقيقة هي أن حكومتي إيطاليا واليونان، والمؤسسة الليبية للاستثمار، وولاية ألاباما الأمريكية، و"عدد لا يُحصى من المؤسسات والصناديق الأخرى"... اكتشفت بعد سنين طعامًا للكلاب في علبة التونة التي اشترتها من "جولدمان ساكس"، ويضيف أن تلك كانت عملية مربحة للغاية، وخاصة مع فئة العملاء الذين وصفهم "جولدمان ساكس" بأنهم "لا يعرفون كيفية طرح الأسئلة".

خلال عمله هناك، احتفظ "جولدمان ساكس" بقائمة داخلية للعملاء الذين يحققون له أكبر العمولات.. ويقول سميث: "شعرت أن هناك شيئًا غير طبيعي، أن تجد مؤسسات خيرية عالمية أو صندوق معاشات تقاعدية للمعلمين ضمن أفضل خمسة وعشرين عميلًا لدى البنك".

اختتم "سميث" الفصل الأخير من كتابه "لماذا تركت جولدمان ساكس": "كان الأمر أكبر من أن أحتمله.. كنا ننصح اليونان طيلة تلك السنوات كيف تقوم بتغطية ديونها عن طريق التداول في العقود الاشتقاقية، وبعد أن نجح الطعم، قمنا بتقديم المشورة لصناديق التحوط لكي تستفيد من الفوضى اليونانية؛ وعلى الجانب الآخر، كان المصرفيون الاستثماريون بالبنك يحاولون الحصول على المزيد من العقود من الحكومات الأوروبية مقابل تقديم النصح لها بشأن إصلاح تلك الفوضى".

لهذا السبب استقال "سميث" من وظيفته وفضَّل أن "يدمِّر" حياته المهنية مقابل أن يفصح عن تلك الحقائق.. كانت للمفاجأة التي ألقاها تأثيرًا يشبه انفجار قنبلة.. الناس هنا أمام شخص يذكر الحقائق والأسماء، ولكن رد فعل القطاع تراوح ما بين الارتياح والملل؛ فـ"سميث" لم يقم بشيء سوى وصف ممارسات قانونية تمامًا ومحمية بمبدأ "ليحترس المشتري" بكل جوانب ما يشتريه عند شرائه.

انتهج كثيرون في الصحافة المالية الخط نفسه، وبالتالي لم يضطر "جولدمان ساكس" للدفاع عن نفسه، بل وجد "جريج سميث" نفسه في موضع دفاع، وذهب الصحفي المالي الأبرز في صحيفة "نيويورك تايمز"، "أندرو روس سوركين"، إلى حد أن يعلن أنه لم يكن ينبغي أن تتاح لـ"سميث" الفرصة لنشر خطاب استقالته على صفحات "نيويورك تايمز" من الأساس، وقال "سوركين" في حوار تليفزيوني أن الكتاب ممل، و"لا يكشف عن أسرار من النوع "الخطير" الذي قد نتوقعه".

كانت الصدمة هي أن القطاع لم يُصدم على الإطلاق..

7

جزر في ضباب



"لا يخلو أي مجال من الحمقى والأغبياء، ولا أستثني الصحافة من ذلك.. إن سلوك مجموعة صغيرة من المصرفيين تتسبب عمومًا في تشويه سمعة جميع العاملين بتلك الوظيفة؛ فالأمر أشبه بحملة كراهية؛ حاول استبدال كلمة "اليهود" بكلمة "المصرفيين" وسترى ماذا أقصد.. إن الغالبية العظمى من العاملين في قطاع الخدمات المالية شرفاء ونزهاء يقومون بأفعال نبيلة وشريفة.. يقوم القطاع المالي من تلقاء نفسه بنبذ الحمقى والمحتالين بسرعة، ولعل هذا هو السبب الرئيس لعدم استيعابي للصورة التي رسمها لك المساهمون بمدونتك.. ربما هؤلاء ينتمون إلى تلك الفئة التي ينبذها المجال أولًا بأول..

ظهر هذا النوع من الانتقاد في كل مقابلة تقريبًا، ودائمًا من أناسٍ يقدمون أنفسهم بصفتهم مطلعين على خبايا الأمور بعالم المال، وغالبًا ما يصاحب نقدهم ذلك قولهم إن مدونتي ما هي إلا محاولةً رخيصةً من قبل "الجارديان" لكسب ود القراء اليساريين، بالطبع، كان اهتمامي الأول والأخير هو الحفاظ على الثقة التي منحنى إياها هؤلاء الذين خاطروا بوظائفهم من أجل مقابلة معي، كما أنني اتبعت في مقابلاتي الكثيرة ما

يُسمى في علم الاجتماع باسم "التحيز الاختياري"، أي أنني أقابل الأفراد بجميع أنواعهم وشخصياتهم المختلفة ثم أقوم باختيار البيانات التي أشعر بأنها تمثل الفئة العظمى من الشريحة التي أقوم بدراستها.

من السهل التحقق من وظائف ومصداقية من أجريت معهم المقابلات عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي مثل "لينكدإن"، إلا أن التحقق من صحة رواياتهم كان أمرًا مختلفًا بصورة محبطة؛ لأنني لم يكن بإمكاني ملاحظتهم أثناء عملهم، ومع ذلك، فقد كان من السهل تحديد أهم النقاط في حكاياتهم، مثل؛ مبدأ "ليحترس المشتري" وانعدام الشعور بالأمان في الوظيفة، والمنطق الخطير الذي يقول "أكبر من أن يفشل"، إضافةً إلى تداعيات وضغوط المضاربة في البورصة، وقد أصبح جليًّا أن تضارب المصالح هذا والحوافز الضارة أمران حقيقيان، حتى وإن كان كل من تحدثت معهم حالمين ومصابين بمرض التوهم.

مضى عام منذ بدأتُ هذه المدونة، وقد بدأت أشعر وكأنها مؤسسة متخصصة في التحقيق في شؤون عالم المال؛ ففي بادئ الأمر كنت أفتش عن الفاعل والسبب، ولكن إذا تحدثت مع أي قارئ شغوف بالروايات البوليسية، فسوف يخبرك أن المحقق يبحث فيما وراء الدوافع، لذا تحول السؤال إلى كيف تم الأمر؟ ما احتمالات وجود إساءة قانونية أو غير القانونية داخل البنوك؟ وكيف حولت سياسات البنوك المتبعة الآن الإساءة إلى كل شيء سهلة وأكثر قابلية؟

سؤال كهذا شامل ومتشعب بدرجة كبيرة، لذا كان عليَّ إعادة صياغته؛ لنفترض أن البنوك الاستثمارية الكبيرة Mega Banks جادة فيما يتعلق بإجراء تغيير جذري في ثقافتها، كما ادعت أنها تفعل في العديد من

المناسبات بعد الانهيار الاقتصادي الأخير.. هل من الممكن حتى للإدارة العليا أن تمتلك السيطرة الكافية التي ستمكنها من إحداث ذلك التغيير؟

□□□

واجه العديد ممن أجريت معهم المقابلات صعوبة في الإجابة على هذا السؤال فهم يواجهونه يوميًا في وظائفهم. اتخذ نقاشنا منحى معقدًا لم نتمكن من تفاديه حول التغييرات المحورية التي طرأت على عالم المال في العقود القليلة الماضية بسبب المحللين الماليين.

حيث يعمل المحللون الماليون في المكاتب الوسطى على بناء وإدارة النماذج التي يستخدمها البنك في حساب وتجنب (أو تحييد) المخاطر المختلفة إذا أمكن، وبخلفياتهم الأكاديمية في الرياضيات، والفيزياء، والكيمياء، والأحياء، اخترع هؤلاء السحرة المنتجات المالية التي لعبت دورًا مهمًّا في الأزمة الاقتصادية عام 2008، وكان من أبرزهم المحلل الشهير "إيمانويل ديرمان".. بعد سنوات قليلة من عمله كفيزيائي أكاديمي في معامل شركة AT&T Bell للتطوير والبحث العلمي، اتجه "ديرمان" للعمل لصالح "جولدمان ساكس" عام 1985، وقد كتب في سيرته الذاتية الأكثر مبيعًا "حياتي كمحلل مالي": "في الفيزياء، أنت تلعب في مواجهة الرب، بينما في عالم المال، فإنك تلعب في مواجهة مخلوقات الرب".

يقول من أجريت معهم المقابلات إن في زيادة التعقيدات الـ "سكوير مايل" ذات أهمية كبيرة لفهم الأوضاع الحالية التي يمر بها حي المال، وقد حالفني الحظ إذ صادفت محللين ماليين وسط المتطوعين ممن أجريت معهم المقابلات، كانوا أربعة بالتحديد.

كان أولهم يعمل في مجال التداولات المالية عالية التردد High frequency Trading لصالح صندوق التحوط.. تقابلنا في مقهى "Royal Exchange Grand Cafe" بالقرب من محطة مترو أنفاق "بنك" في قلب العاصمة التاريخي.. كان في الثلاثينيات من عمره، ويرتدي بنطلونًا من الجينز وتي شيرت، وكان بحكم عمله كمبرمج لا يرى العملاء أبدًا.. بدأ في التحدث في أثناء شربه للكوكا كولا:

- إن حركة الأسهم في البورصة تشبه حركة الموج، وشركتنا هي راكب الأمواج الذي ينتظر الموجة المناسبة ليركبها لوهلة ثم يخرج منها سريعًا قبل أن تفوتهم.

تقوم أجهزة الكمبيوتر في شركته يوميًّا ببيعه وشراء الأسهم نفسها عشرات الآلاف من المرات، حيث تظل في حوزتها لفترات زمنية قصيرة جدًّا، تصل في بعض الأحيان إلى بضعة أجزاء من الثانية.

ومع ثاني زجاجة من الكولا، قال إنه لطالما أحب الرياضيات لدقتها وجمالها.. أكمل قائلًا:

- فالإجابة إما صحيحة أو خاطئة لا يوجد بين بين؛ لذلك فإني أعتبر الأمر ساخرًا أن ينتهي بي المطاف في هذا الفرع الوحيد من الرياضيات، حيث يدور كل شيء حول الاحتمالات والتقريب.

تابع في سعادة:

- هل يمكنك تخيُّل كما أنا محظوظ، ماذا كنت لأفعل بمهاراتي في الرياضيات منذ 100 عام مضت، أو بعد 100 عام من الآن؟ هذا الوقت بالتحديد هو الوقت الأمثل لامتلاك هذه المهارات، وأنا أمتلكها.

أكمل قائلًا إن مجال التداولات المالية عالية التردد كان في الماضي يقوم به أناس عاديون، لكن الآن أصبحت أجهزة الكمبيوتر هي من تقوم به، والسبب:

- فلا يستطيع أي إنسان أو حتى مجموعة من البشر إجراء هذا الحجم المهول من المعاملات كالتي تجريها أجهزة الكمبيوتر في مجال البورصة حول العالم؛ فهو أمر جديد كليًّا.

"شيء جديد تمامًا".. عبارة تتكرر كثيرًا في المجالات المختلفة بعالم المال، كان المحلل الكمِّي الثاني الذي قابلته مثال جيد لرجلٍ بدأ العمل في قطاعٍ جديد، وكان في أواخر الأربعينيات من عمره، يرتدي ملابس عادية ويقبض بقوة محطمة لليد عند مصافحته أي شخص، وتقابلنا في حي "كناري وارف" التجاري لتناول الغداء الذي كان عبارة عن مكرونة، وقضى ما يربو على عقد من حياته في بنك استثماري كبير قبل أن ينتقل إلى شركة برمجيات مالية.. عندما سألته عن مسماه الوظيفي، رد ببساطة: "محلل كمِّي".. سألته إن كان من الممكن أن يعطني مثالًا يوضح كيف أميز محللًا كميًّا مثله من بين آخرين؟ فابتسم قائلًا:

- عندما أنظر من نافذتي، وأرى ثلاثة قوارب تسبح في النهر مقتربة من بعضها، حينها سأحسب تلقائيًّا أيها سيصطدم بالآخر، وأيها سيمر بجانب الآخر، ومتى وأين سيمر.. في الزحام أقود السيارة بجنون، لكن شريكتي يصيبها الرعب من قيادتي، لأنها ببساطة لم تقم بالحسابات اللازمة بخصوص سرعة السيارات الأخرى واتجاه سيرها، وحساب سرعة قيادتي والاتجاه الذي أسلكه.

في الوقت نفسه، كان يعمل على تطوير "شبكة عصبونية" - مجموعة مترابطة من بنيات إلكترونية افتراضية تنشئها برامج حاسوبية تستخدم

النموذج الرياضي لمعالجة المعلومات - أو "الخوارزميات ذاتية التعلم" لكشف عمليات النصب والاحتيال.. قال:

- فلنقل إنك تشتري لزوجتك باقة زهور ثمنها 30 جنيه إسترليني يوم الجمعة الساعة الواحدة ظهرًا في لندن، فإذا قمت في الجمعة التالية في الوقت نفسه بفعل الأمر نفسه، حينها سيفهم النموذج أن هذا الأمر تصرف عادي من صاحب البطاقة، أما إذا حاولت فجأة دون سابق إنذار سحب 3000 جنيه إسترليني من ماكينة الصراف الآلي ATM الموجودة في موزمبيق بعد ذلك بدقيقتين، سيفعّل النموذج الإنذار تلقائيًا.. إذًا فصاحب البطاقة محمي من القلق، والبنك محمي من الخسارة - بالطبع هذا بافتراض أن فريق حماية البنك من النصب والاحتيال دائمًا ما يكشفون مثل هذه العمليات - والشخص الذي حصل على بيانات البطاقة بالنصب والاحتيال ربما يستقبل زيارة من الشرطة.. على أي حال يصبح الجميع سعداء في النهاية.

سألته عن طبيعة العمل الذي اعتاد القيام به في غرفة المداولة في البنك الاستثماري.. رد بعد أن فكر مليًا:

- إن العاملين في صالات البورصة هم محاربون هذا العالم؛ فهم يخرجون من منازلهم كل يوم ويخوضون المعارك.. هم عبارة عن غرور يسير على قدمين، أمَّا نحن- المحللين الكميين - فإننا عقل السمسار المفكر.. إن عملنا هو الذي يحدد المخاطر التي يخوضها السماسرة، ويقوم بحساب تلك المخاطر في أي وقت.

تحدث قائلًا إن هذه السنوات لم تكن سنوات الحظ بالنسبة لمجال التداول:

- كل ما في الأمر أنني لم أصل لدرجة الغباء الكافيـة التـي تـؤهلني للعمـل في التـداول؛ فهنـاك 1000 نائب للمـدير يتنافـسون عـلى مقعـد مـدير الإدارة.. النـاس قـد تفعـل أي شيء للفـوز بهـذا المنصب؛ قد يغتابون ويطعنون في الظهر.. إن الحياة بالنسبة لأمثالنا ممن يجدون صـعوبة أصـلًا في التواصل مع الكثير من الناس، تصبح جحيمًا إذا كان مطلوبًا منَّا تكوين شبكة علاقات.

بعد إتمامه درجة الدكتوراه، عمل لدى "ذا لارج هـاردون كوليـدر" Large Hardon Collider في معهد أبحاث "سيرن" CERN في مدينة "جينيف"، قال:

- أغلـب مـن عـرفتهم في تلـك الفـترة مـا زالـوا بالجامعـات، يكتبـون الأبحـاث ويتـسلقون أصـعب المنحدرات حتى يصلوا لدرجة الأستاذية والزمالة، ومن المثير للدهشة أنهـم يعملـون الـساعات الطـوال نفسها التي أعملها، لكنهم مقارنة بي، لا يتقاضون إلا أقـل القليـل.. فمـن منظـور علمـي بحـت.. إنهـم يؤدون عملًا شيقًا إلى أبعد الحدود؛ فأحيانًا ما أحدث نفسي ممازحًـا: "يبـدو أننـي قـد بعـت روحـي".. أجني سنويًّا راتبًا إجماليًّا يزيد على 200,000 جنيه إسترليني إضافة إلى العلاوات.

يؤمن بأنه قد "ضحى بفرصة للزواج بسبب عمله" ومنذ سنوات قليلة، وجد نفسه "يتردد كثـيرًا على عيادة الطبيب النفسي".. يتناول هذه الأيام جرعة كبيرة من الأدوية "ليحاول أن يستقر نفسيًّا"؛ فهو يعاني من بوادر متلازمة أسبرجر، حسب قوله، لم تظهر عليه حتـى وصـل إلى سـن الرشـد، هـذا الأمر جعل كل شيء تقريبًا أكثر صعوبة عليه.

- لا أتمكن من عزل نفسي عن كل هذا.. إنه أمر غاية في الإثارة أن تظل في عالم يمكن فهم كل شيء فيه بلغة الرياضيات.

ولأنه كان يأكل بالسرعة نفسها التي كان يتحدث بها، فقد انتهت المكرونة سريعًا، وفجأة، ولأول مرة منذ بداية مقابلتي معه، حلت فترة من الصمت.. سكت قليلًا، ثم قال:

- أنا على يقين تام بأن نهاية المطاف بالنسبة لي ستكون وأنا عجوز وحيد، قد تصادفه من حين لآخر فتجده لطيفًا يعيش بمنزل كبير في الريف محاط بالكثير من الكلاب الأليفة، لديه الكثير من المال، غير أنه في عزلة تامة ومجنون.

الفرق بين المحللين الكميين الذين يعانون من متلازمة أسبرجر وغيرهم ممن لا يعانون منها كان السمة السائدة لمقابلاتي معهم: بدا لي أن أولئك الذين يعانون منها لديهم الاستعداد للكشف عن كل الأسرار الخطيرة للبنوك التي يعملون بها.. في صباح أحد الأيام الباردة في إنجلترا، قابلتُ محللًا كميًّا كان يبدو عليه أنه من أولئك الذين يعانون من تعقيدات عمليات التفاوض بين البشر.. وقفت أما "ستار باكس" منتظرًا إياه كما اتفقنا عن طريق الإيميل، فجأة رأيتُ رجلًا يقترب مني قائلًا:

- اتفقنا أن نتقابل، أليس كذلك؟ انتبه فأنا أتحدث بسرعة نظرًا لأنني أعاني من الأعراض الأولية لمتلازمة أسبرجر، أي أنني لستُ بارعًا في قراءة تعابير الوجه أو أي تواصل غير لفظي.. إذا كان هناك شيء لا تفهمه من كلامي، يجب عليك أن تقول لي، أوكيه؟

للحظة خانني الكلام ولم أعرف بماذا أرد عليه، فأومأتُ برأسي، مرتكبًا بهذا الخطأ الوحيد الذي حذرني منه، وعندما أدركت هذا، أخبرته:

- لقد فهمت.. شكرًا لك.

بدا في الثلاثينيات، وهو من أسرة آسيوية فقيرة من المهاجرين، أكد أن البدلة التي كـان يرتـديها ذلك اليوم هي الوحيدة التي يمتلكها.. شرح لي أن مهاراته بالرياضيات هي التي مكنته من الحصول على منحة لأحد أفضل المدارس الخاصة بالبلاد، وبعدها حصل على منحـة أخـرى بإحـدى جامعـات القمة.. قال لي:

- شعرتُ بالملل الشديد هناك.

وبدون أي نوع من التواضع وحتى ولو كان مزيفًا، أخذ يعدد لي صـفاته المتفـردة ودوره الـذي يقوم به، قال:

- أنا لا أفتقر للثقة بالنفس.

بعد عمله لعدة سنوات لدى أحد البنوك الاستثمارية، عمل خبيرًا استراتيجيًّا لدى شركة مالية أصـغر، كـان يقوم فيها بإسداء النصح وتوضيح "الصورة الأكبر" للمستثمرين.

- من مهـام وظيفتـك كخبـيرٍ اسـتراتيجيٍّ، أن تقـوم، عـلى سـبيل المثـال، بدراسـة معـدل زيـادة المرتبـات في الولايـات المتحـدة الأمريكيـة.. تكتـشف حينهـا أن المرتبـات لا تـزداد.. النـاس يتقاضون المرتبات نفسها كل عام.. بعـدها تقـوم بمقارنتهـا بمعـدل الاسـتهلاك، فتجـده يتزايـد كـل عام.. حينها ستسأل نفسك، كيف يمكن لهذا أن يحدث؟ والإجابة هـي: الـديون، هـل سـيدوم هـذا الأمر؟ لا، لا يمكنك أن تعيش على مستوى أعلى من دخلـك.. سـؤال آخـر: هـل الأسـواق هـي التـي تحدد هذه الأسعار؟ بمعنى آخر، هل تعكس هذه الأسعار أن ما يحدث هذا لا يمكـن أن يـستمر؟ الإجابـة: لا، الأسـواق لا تفعـل هـذا.. حتـى بعـد الأزمـة والانهيـار الـذي لحقهـا وامتـد خـلال

السنوات الماضية وحتى الآن، بإمكانك دراسة الأحداث التاريخية السابقة: كيف يمكن لأي دولة الحفاظ على مسار اقتصادي مستقر، وكم من الأضرار سيصير عليها تحملها للحفاظ على هذا الاستقرار؟

أكمل قائلًا:

- نتعلم التواضع من هذه المهنة.

أوضح قائلًا إنه منذ فترة مضت، طرحت إحدى الشركات أحد التقارير الممتازة وكتبت في الصفحة الخامسة: "من يقوم بقطع هذه الورقة من التقرير وإرسالها إلينا سيحصل على 50 جنيه إسترليني".. ثم قال إن الشركة قامت بدفع 250 جنيه إسترليني في نهاية الأمر.. من الواضح أن عددًا قليلًا من عملائهم فقط هم من أكملوا قراءة التقرير حتى الصفحة الخامسة.. توقف عن الحديث فجأة وسألني:

- هل أتحدث بسرعة؟

لم ينتظر إجابتي بل أكمل حديثه بسرعة لم يستطع قلمي مجاراتها.. يعمل في كل ساعة لا ينامها، قال:

- دائمًا ما أقرأ الكثير من الأشياء، هذا الأمر يثير جنون زوجتي، لكنها لا تزال تحبني.. أنا أستمتع بوظيفتي جدًّا نظرًا لأنها تجعلني أفهم كيف يسير العالم، وتجعلني قادرًا على مساعدة الآخرين ليفهموا العالم كما فهمته.. هل هناك ما هو أكثر متعة من هذا؟

دخله السنوي يساوي نصف مليون جنيه إسترليني من البنك الاستثماري الذي يعمل به، حتى يستطيع أن يترك العمل من تلقاء نفسه في حالة خفض الأجور، المشكلة هي أن البنوك تحقق أرباحها من التفاؤل.. كان مقتنعًا بأنه لم تتم أي محاولات لإصلاح البنية الداخلية

للاقتصاد منذ أزمة عام 2008، بل إن ما حدث بدلًا من هذا هو أن الجميع قد أخذوا ديونًا جديدة لتسدي الديون القديمة.. قال لي:

- إن الأمر شبيه بشرب المزيد من الخمر لتقضي على شعورك بالغثيان بسبب شرب الخمر.. ما يحدث هو أنك لا تقضي على شعور الغثيان ذلك كما تظن، فما تفعله حقًا هو تدمير كبدك.. وهذا هو ما يحدث حاليًا.

بعبارة أخرى، كان متشائمًا، وتشاؤمه هذا يعني أن البنك الذي يعمل به يواجه مشكلة.

أضاف قائلًا:

- إذا أخبرت المستثمرين لديك أن الاقتصاد سينهار، فسوف يقومون بتحويل أموالهم إلى مكان آخر آمن وموثوق به، كتحويلها إلى أموال نقدية.. من الصعب فرض رسوم على التداول أو تدوير الأموال النقدية، ومن الصعب أكثر أن تقنع المستثمرين بشراء منتجات مالية خطرة وغير مستقرة.

لذلك فهو لا يشعر بالندم لتركه العمل.. كان واثقًا من أنه "من كل أربع توصيات في المصارف هناك ثلاث منها بسبب شبكات العلاقات وليس بسبب الكفاءة في العمل.. أنا فاشل في تكوين شبكة علاقات، يمكنني التحدث مع عدد كبير من الأفراد، لكنني لا أشعر بالارتياح إذا كنت وسط الكثير من الأشخاص، ولهذا فأنا أعمل الآن على تحسين هذا الموضوع؛ فإجراء الأحاديث الصغيرة لا يزال صعبًا علي، بالإضافة إلى أنني لا أشرب الخمر.

جميع من قابلتهم من المحللين الكميين المصابين بمتلازمة أسبرجر أجمعوا على الأمر نفسه: "أمثالنا لا يتمكنون من الاستمرار في البنوك الاستثمارية"، ولكن إذا كنت محللًا كميًا وغير مصاب بمتلازمة أسبرجر فسيصبح عالم البنوك تحت قدميك! أفضل من شرح هذا الأمر هو شخص

أطلقت عليه لقب "المحلل الكمي السوبر".. جنى من عمله بصفته كبير المديرين التنفيذيين في واحد من البنوك الرائدة عدة ملايين في بضع سنوات، لينتقل بعدها للعمل في صناديق التحوط ليرتفع دخله بعدها.. قال لي: "أمثالي من المحللين الكميين "مهووسون" "Geeks".. لم أعد أنزعج من هذه الكلمة تعودنا عليها كما تعود المثليون الجنسيون على كلمة "مثليين"، وتعود الصحفيون على كلمة "مأجورين".. منذ 10 سنوات كانت نظرة التقدير والاحترام لنا أقل من ذلك بكثير، أما الآن فنظرة التقدير لنا زادت جدًّا.. يعتمد الاقتصاد اليوم على التكنولوجيا والبيانات، ولذا فإن العاملين في التكنولوجيا والبارعين في الرياضيات والبيانات يحصلون على أجر عالٍ جدًّا".

قبل تعيينه في البنك في أوائل التسعينيات، كان يعمل في الجامعة وكانت كل تصوراته عن البنوك الاستثمارية معتمدة على كتابين شهيرين قرأهما، وهما: "*Liar's Poker by Michael Lewis*"، و"*Barbarians at the Gate by Bryan Burrough and John Helyar*". أكمل قائلًا:

- المضاربون بالبورصة في هذين الكتابين صوتهم عالٍ، ويشتمون بأقبح الألفاظ.. ذلك النوع من الرجال الذين يرتدون الحمالات الحمراء ويصرخون "اشتر.. اشتر، بع.. بع" في تليفوناتهم ويشاركون في مسابقات الأكل.

قال وحديثه يحمل نبرة ازدراء:

- لا يزال الكثيرون ممن لا يعرفون شيئًا عن عالمنا يعتقدون أن هؤلاء الرجال هم من يحصلون على المناصب الكبرى في البنوك ويتحملون في الوقت نفسه المخاطر الكبرى.. لكن هذه النظرة انتهت.. الآن تجد نساء من ضمن أفضل المضاربين فب البورصة، وهن متواضعات جدًّا وذكيات

وموهوبات.. لم تعد المضاربة مهنة الرجال بل أصبحت مهنة العقل! في الواقع نوع الرياضيات الـذي يتعامل معه المضاربين ليس من النوع المعقد ولكن لا بدَّ أن تمتلك المهارة الحقيقية اللازمة له.

يقول بعض المحللين الكميين الناجحين:

- إن هذا هو انتقام الأذكياء غريبي الأطوار، فالـذكاء الـذي تـسبب في انعزالنـا أثنـاء اللعـب في الحديقة عندما كنا أطفالًا، يدر علينا الآن المال والمكانة.. تبدي هـذه الفئـة مـن المحللـين شـعورها بالارتياح لعثورهم عـلى مكـانهم وسـط العـالم، فـيما يناضـل القـدماء في هـذه المهنـة للبقـاء عـلى الساحة.. اعتاد السماسرة على دعوة هؤلاء الأذكياء غريبي الأطوار للسهر معهم في حفـلات صـاخبة في مقابل تيسير أعمالهم.

قال أحد السماسرة في مرة وهو يهز رأسه:

- فجأة أصبح مطلوبًا مني أن أخرج مع مهووس بالرياضيات عمره 24 عامًـا وأن آخـذه إلي ملهـى ليلي وأطلب له أفضل أنواع الشمبانيا! شاب كهذا غالبًا لم يذهب إلى أي حفل عندما كان في الجامعـة، ولا يمتلك أي خبرة في شرب الكحوليات، وغالبًا لا يزال يفكر في كيفية بدأ الحديث مع أي فتاة.

كان وصفه مضحكًا، ولكن الحديث اتخذ منحـى أكـثر جديـة عنـدما بـدأ العـاملون في "الرقابـة الداخلية" بشرح الطرق الثلاثة التي عن طريقها تزايدت نسبة التعقيدات في عمليات البنـوك، مـما تسبب في جعل البنوك عرضة لأي مخاطر وقد يصل الأمر إلى عدم القدرة على إدارة البنك نهائيًا.

بداية، هناك قدر كبير جدًا من سوء الفهم؛ فالمحلل الكمي الممتاز يجب عليـه أن يتعامـل مـع عدد لا بأس به مـن المـصرفيين في مناصـب إداريـة عليـا لا يـستطيعون بكـل بـساطة التعامـل مـع الرياضيات:

- لا أحد يستطيع أن يقول "هذا صحيح" أو "هذا أكيد" في مجال العمل في البنوك، لن تجد أي أحدٍ يفهم هذه "الشغلانة" جيدًا يقول لك عبارات مثل: "هذا حقيقية"، أو "هذا أكيد"؛ فالحديث هو عن الاحتمالات.. المشكلة هي أن العديد من المحللين غير الكميين لا يفكرون في الاحتمالات أو الإحصائيات! لنقل إنني ألقيت نظرة على محفظة استثمارية في السوق، وقلت لك إن لديك احتمالًا واحدًا من مئة أن تخسر خمسة ملايين جنيه إسترليني غدًا!".

نظر مباشرة إلى عيني وقال:

- ما الذي قلته لك للتو؟ قلت لك إنك ستخسر في يوم واحد من ضمن مئة يوم يوم خمسة ملايين جنيه إسترليني على الأقل.. عدد كبير من الأشخاص غير المدربين على فهم الإحصائيات سيسيؤون فهم ما قلته وسيعتقدون أنني قلت لك إنك لن تخسر أكثر من خمسة ملايين جنيه إسترليني، ولن ينتبه هؤلاء الأشخاص إلى أنني لم أذكر الخسائر في حديثي بنسبة واحد في الألف أو واحد في المليون.

شهد أستاذ في الرياضيات المالية في جامعة كبرى في لندن، واعتاد العمل في الماضي محللًا كميًّا، الكثير من تلامذته يحصلون على وظائف في الـ"سكوير مايل"، وقال:

- فلنفترض أن مجموعة من المحللين الكميين قد طوروا منتجًا ماليًّا ما اعتمادًا على نموذجٍ صنعوه بأنفسهم، ولنفترض أن الإدارة التنفيذية للبنك لا تفهم فعلًا ما تم عرضه عليهم! كيف إذًا يمكنهم طرح الأسئلة الصحيحة حول الافتراضات الكامنة وراء هذا النموذج، أو مدى صمود هذا المنتج أمام

العوامل غير المعروفة، أو حول البيانات الخاصة بإيرادات المنتج المستخدمة منذ 10 سنوات؟

أخبرني كذلك أن المحللين الكميين في أغلب الأحوال ليست لديهم مهارات التواصل الاجتماعي التي تسهل عليهم توضيح الأمور لغيرهم! وأكمل قائلًا:

- وذلك لإصابتهم بدرجة متوسطة من درجات متلازمة أسبرجر! ما تسمعه الإدارة التنفيذية في هذه الاجتماعات هو كالتالي: "لدينا هذا المنتج الممتاز، وهو لدينا منذ 10 سنوات، وسنجني جميعًا الكثير من المال".

□□□

إساءة الفهم أمر خطير جدًّا، ولكن الخطأ في التقدير لا يقل عنه خطورة، وخاصة عندما يعجز المحللون الكميون أنفسهم عن إدراك ذلك الخطأ.. قال أحد موظفي الامتثال والذي عمل من قبل في غرفة التداول:

- يجب علينا أن نضع في الاعتبار درجة التداول العالية التي عمل عليها أول محلل كمي؛ فعندما تحدث أزمة، تدرك مدى غرابة واضمحلال هذه البرامج، كيف نستخدمهم؟ لا يستطيع أي إنسان أن يدرك مدى ارتفاع درجة التداول، يمكننا فقط أن ندرك ما حدث بعد ذلك، بعد أن يظهر أثرها بالفعل.

وأكمل قائلًا:

- يلجأ البعض إلى نزع الكابل من جهاز الكمبيوتر كملاذ أخير إذا ساءت الأمور، رأيت هذا بعيني، ولكنه تصرف بدائي بطريقة مثيرة للسخرية وخاصة في مثل تلك البيئات التكنولوجية المتطورة.

ادعى عدد من الموظفين في المكاتب الوسطى والخلفية رؤيتهم فصل التيار عن أجهزة الكمبيوتر الخاصة بالتداول:

- وخصوصًا بعد موجة من إعصار تسونامي أو هجوم إرهابي ضخم أو انهيار اقتصادي مفاجئ مثل ما حدث في اليوناني.

فماذا سيحدث إذا تعذر فصل الكابل في الوقت المناسب؟ أثناء "الانهيار المفاجئ" الذي حدث في 6 مايو 2012، خسرت أسعار الأسهم مئات النقاط خلال دقائق، ولكنها تعافت بسرعة وبدون سبب واضح.. كان عالم المال يراقب الأوضاع في حالة من الخوف والحيرة، وقد أوضح "رئيس قسم المنتجات المالية المعقدة" (قسم خاص بالشركات الكبيرة) في أحد البنوك الكبيرة أن التعقيد بإمكانه أن يسلب حتى العاملين بالداخل من قدرتهم على التصرف السليم.. كان الرجل في منتصف الثلاثينيات من عمره وكانت شخصيته تتسم بالقلق نوعًا، لكن ضحكته كانت حاضرة.. كان من أفضل الشخصيات التي التقيت بها على مدى عامين من البحث؛ فقد التقينا في يوم غائم في شهر يناير لتناول طعام الغداء، وبعد مقاومة رغبته في طلب كوب من "السيدر" أو عصير التفاح الكحولي، استقر به الرأي على كوب من نبيذ الزنجبيل الخالي من الكحول وفطيرة لحم الخنزير.

وقد حدثني عن الأيام والأسابيع والشهور التي أعقبت انهيار بنك "ليمان براذرز" عام 2008 قائلًا:

- كانت أوقاتًا مخيفة؛ فأنت تفكر وتؤمن بأننا كنا نواجه نموذجًا جديدًا، لم تعد الأشياء كما كانت من قبل.. كانت الخسائر المحتملة للقسم الذي أعمل به تُقدر بمئات الملايين من الجنيهات، بينما كانت تُقدر بعدة مليارات على مستوى البنك كله.. بدأنا ندرك حينها أن هذا الوضع سوف

يتسبب في انهيار بالبنك، ولو أن السوق قد انهار حينها أكثر مما فعل بالفعل، كنا سننتهي تمامًا بالتأكيد.

كانت وظيفته إدارة برنامج حاسب آلي لبيع وشراء المنتجات المالية من أجل تعويض المخاطر التي يواجهها البنك بسبب المنتجات الأخرى.. وقال لي:

- في السنوات التي سبقت عام 2008، كانت صحيفة "فاينانشيال تايمز" تطلق على أمثالي من الأشخاص "قرود نموذج F9" نسبة إلى المفتاح الذي تضغط عليه "لتحصل على اللوغاريتمات التي تخبرك كيف تسير الأمور وما قيمة محفظتك"، وكانت كلمة "قرد" تلمِّح إلى حقيقة أن بعضنا لم يكن يفهم حقيقة ما تسبب به اللوغاريتمات.

وقد ثبتت صحة توقعات الـ"فاينانشيال تايمز" أثناء فترة الانهيار؛ فقد كانت اللوغاريتمات تعمل على نموذج يتبع افتراضات لم تعد صالحة للأوضاع المالية لعام 2008.

في السنوات السابقة، كان فريقه يحتفظ في ذاكرته بقيمة الأرباح والخسائر التي تحققت على مدار اليوم إلى نحو بضعة آلاف.. بعد ذلك، كانوا يضغطون على المفتاحF9 ليحصلوا على تأكيد من الأنظمة لديهم.

أكمل:

- وعندما وقعت الأزمة، كنا نضغط على المفتاح F9، فنحصل على رقم غير متوقع تمامًا.. فكنا نتساءل: "كيف خسرنا هذه المبالغ الطائلة؟ ماذا حدث؟".

لقد كانوا قديمًا يحرصون على إرسال تقرير يومي عن أرباحهم وخسائرهم إلى الأقسام في الطوابق العليا ولا يسمعون عنه شيئًا بعد ذلك، أمَّا الآن فيقوم بمراجعة تقريره عشرة مديرين من مديري المخاطر في

لندن يليهم عشرين مديرًا آخر في الدولة الأم للبنك الذي يعمل لديه، وقد أخبرني قائلًا:

- كان هذا الأمر يمثل ضغطًا كبيرًا، فأنت لا تريد من أحد مديري المخاطر في مقر البنك أن يتصيد أخطاءك؛ لأنه لن يعود إليك وإنما سيتوجه مباشرةً إلى مجلس الإدارة.

تابع قائلًا إن هناك أمرًا يمثل ضغطًا أكبر بكثير، وهو أن معظم الأشخاص في البنك لا يفهمون منتجاتنا.

- حتى إن مسؤولي المخاطر والامتثال الذين كان من المفترض أن يضعوا لنا آليات للضبط والتوازن كان علينا أن نعلمهم كيفية مراجعة ما نقوم به.

وقد اكتشف أن الأشخاص الذين يشغلون مناصب عليا في أي مؤسسة لديهم بالكاد معلومات كافية عن مناصبهم فقط، وأضاف قائلًا:

- "معلومات كافية" ليست كافية في حالات الطوارئ.

كان يقضي الساعات على التليفون مع أشخاصٍ يشغلون مناصب أعلى.

- أدركت أنهم لا يفهمون شيئًا ممَّا نقوم به، فهم ليست لديهم القدرة على اكتشاف الأخطاء أو تقويم ما نقوم به أو اتخاذ أي قرار مدروس.. الأمر متروكٌ لنا.. أدركتُ أنني أهدر وقتًا ثمينًا في التحدث إلى أولئك الذين يشغلون مناصب عليا ومرؤوسيهم، وكنت أكاد انفجر في كل مرة يرسلون فيها شخصًا إليَّ بسؤال لا يفهمونه فكنت أقول لهم:

- انظروا، أنتم لا تضيفون أي قيمة لأي شيء.. فإذا أخبرتموني بأنكم لا تفهمون السؤال الذي توجهونه إليَّ، فلا مشكلة، سأجلس وأوضح لكم

السؤال وأجيبكم عليه، لكن كيف ستكون لإجابتي على سؤالكم قيمة وأنتم لا تفهمون حتى ما تسألون بخصوصه؟

لقد علمته هذه الأيام دروسًا ذات قيمة عن الطبيعة البشرية.

- كان الدفاع عن النفس للحفاظ على المنصب شيئًا يفوق الطبيعي.. لذا فقد توصلنا إلى حلٍ يحمينا مستقبلًا.. كان علينا أن نواجه خسارة أخرى حتى نستطيع أن نستعيد السيطرة على شغلنا؛ فكنا نقدم الكثير من الاقتراحات لحل المشكلات وكانت تُقابل بالرفض.

لم يكن البنك في ذلك الوقت يريد أن يعترف بمزيد من الخسائر واختار أن يترك الأمر يتفاقم ليواجه بعد ذلك خسائر أكبر بكثير، وكان ذلك عندما بدأ فريقه إرسال كل شيء بالإيميل لإخلاء مسؤوليتهم وكانت الإيميلات تأتي بالصيغة التالية: "كما ناقشنا في الاجتماع "س"، إليكم مقترحاتي.. إنني أشجع بشدة..".. وكانوا يعلمون أن من يشغلون المناصب العليا لن يطلعوا على هذه المقترحات، لكنهم كانوا يرسلون الإيميلات بأي حال من الأحوال لأنهم يعرفون أن المدعين والمحققين المحتملين في المستقبل سيطلعون عليها أثناء تحقيقاتهم.

سألته عن أي ذكريات إيجابية، فأجاب دون تردد:

- روح الفريق، كنا مجموعة قليلة من الأفراد تمامًا مثل فرق التدخل السريع وجميعنا من دول مختلفة فمدينة لندن تحتضن الجميع، وكانت البيئة ببساطة تتطلب تتحداك فكريًّا وتدفعك لإعمال عقلك.

وقد ساعده أنه لم يكن الشخص الذي باع المنتجات التي تسببت في خسائر فادحة للبنك؛ فقد عرَّضت المنتجات المالية البنك لخسائر مالية فادحة، فضلًا عن خسارة العملاء، ولكنه لم يكترث لهذا الأمر وقال:

- لست أنا من باع لهم المنتجات.

كان الراتب الذي يتقاضاه في العام الذي سبق مغادرته البنك 40 ألف جنيه إسترليني شاملة الحوافز.. لم يكن هذا الراتب سيئًا لشخص التحق للعمل بالبنك وهو في الثامنة عشرة من عمره وشق طريقه من المكتب الخلفي حسبما قال:

- كنت الشخص الوحيد الذي لم يلتحق بالجامعة في مدرستي الثانوية؛ فلم تكن لدي الرغبة في ذلك، لكن التحقت بالعمل في هذا المجال، ولا أعتقد أنني فعلت ذلك من أجل المال؛ فعندما كنت طالبًا في المدرسة الثانوية، كان والداي يحاولان التأثير عليَّ بكل الطرق للاجتهاد في دراستي، ولكنني لم أفعل ذلك قط.

بدت ضحكته مصطنعة وهو يقول:

- كان أصحاب العمل يغدقون عليَّ بالأموال رغم أنني لم أطلب ذلك، فكلما حان وقت مكافأتي، كانوا يقولون لي: "سوف ندفع لك مبلغًا أكبر مما اتفقنا عليه تقديرًا لمجهودك"، وكانوا يقولون في الوقت نفسه أيضًا: "في العام المقبل، سنضمن لك مبلغ "كذا".. لا أتذكر أنني طلبت زيادة في أي مرة، فكيف كان يمكنني ذلك؟ لقد كانوا يمنحوني أموالاً كثيرة.

وقد أقر بأن هذا الأمر كان غريبًا، لقد أخذ راتبه في الزيادة بالفعل خلال فترة الانهيار.

- كانت الأزمة كالقنبلة، وكنت الشخص الوحيد القادر على إبطالها.

□□□

ولكن على أي حال، لم يكن أمرًا جيدًا أن يعلم الناس أن أحد معارفهم يعمل في المجال المالي في تلك الأيام..

- لم يكن أحد في وسطي الاجتماعي يعمل في أي بنك، وكانت والدتي تضطر إلى الدفاع عني عندما يتفوه شخص بشيء عن العاملين في البنوك.. تغير الأصدقاء تجاهي وتجاه زوجتي، وكنت كلما ذهبت إلى إحدى الحفلات وقابلت أحد الأصدقاء الاشتراكيين، وبخني ووجه سيلًا من النقد للعاملين بالبنوك.

ترك البنك بعد مرور أقل من عام، وكان لا يزال "يداوي نفسه" على حد تعبيره.. لقد ذهبت الأيام التي كان يستيقظ فيها ليلًا والعرق يغرقه، ولكن حالة القلق ظلت كما هي.

- لقد تعرضت للضغط.. كان جدي بائع ألبان نشطًا، وكان والدي رجل شرطة مجتهدًا، ومثلهما كنت مجتهدًا، لكن في مجال يلقي بالمال يمينًا ويسارًا.

يزيد التعقيد إلى حد كبير من نسبة الخطأ بل ويصل حتى إلى إساءة الاستخدام.. وما إذا كان السبب في أزمة 2008 يعود في نهاية المطاف إلى زيادة نسبة التعقيد تلك أو فقط إلى سوء تفاهم ضخم؛ فالموضوع لا يزال مفتوحًا للكثير من المناقشات الحادة.. الأمر يختلف في حالة الفضيحة التي سببها السمسار الإنجليزي المشهور والمعروف بـ"حوت لندن"؛ ففي ربيع عام 2012، تمكن سمسار اسمه "برونو إكسيل" مع فريقه الصغير في مكاتب "جي بي مورجان" في لندن من التسبب بخسائر تُقدَّر بـ6.2 مليارات دولار.. حصل على هذه التسمية – "حوت لندن" – بسبب أوضاعه في البنك، فقد خاطر "إكسيل" بجزء هائل من رأس مال البنك.

يعمل "إكسيل" أساسًا في حب المال اللندني الـ"سكوير مايل"، لكن "جي بي مورغان" بنك أمريكي، لذلك بدأت اللجنة الفرعية الدائمة المعينة

من قبل مجلس الشيوخ للتحقيق في مثل هذه الأمور في التحقيق حول هذه الخسارة التي وصفوها بالـ"وحشية".. لم يكن من الممكن استدعاء "إكسيل" إلى الولايات المتحدة، لكنَّ العاملين بالإدارة ببنك "جي بي مورجان" بإمكانهم استدعاءه.

عندما عرفوا بأمر المخاطر التي كان "إكسيل" يقوم بها، طالبوه بتفسير لما يفعل: كيف سيخرج بنكهم من هذه الورطة؟ كانت إجابته بسيطة: "قوموا ببيع هامش السعر الآجل وشراء الحماية على حركة تقييد الائتمان ثم استخدموا المؤشرات وأضيفوها إلى الهامش الحالي، وبعدها جازفوا بأخذ بعض شرائح القروض الضخمة، ولاحقوا المتخلفين عن سداد القروض، وبعدها قوموا بشراء الحماية على العائد المرتفع والمتقاطع عندما تتحسن الأسعار، وهكذا سيتحول الموقف وستتمكنون من تحقيق الربح".

هل بإمكانكم أن تخبرونا ما معنى ذلك؟ طرح أعضاء اللجنة السؤال على موظفي إدارة الأزمات في "جي بي مورجان"، لكن لم يستطع أحدٌ الإجابة.. تجدر الإشارة إلى أن بنك "جي بي مورجان" يُعد صاحب أفضل إدارة أزمات على مستوى البنوك عالميًّا، وفي العام السابق لهذه الخسارة الضخمة كان راتب "إكسيل" قد وصل إلى 7 ملايين دولار، كما أنه قبل تلك المشكلة لم يقم بتجاوز أي قانون ولم يُسبق له الوقوف أمام المحكمة على الإطلاق.

□□□

تسبب "حوت لندن" في خسارة بنك "جي بي مورجان" الكثير من الأموال، لكن أي بنك يمكنه اللجوء إلى استخدام أدوات التعقيد لتحقيق أهدافه الخاصة.. تحدثت مع متخصص في إعادة الهيكلة يعمل مستشارًا

للشركات الصغيرة التي تعاني أزمات مالية لكي يتمكنوا من تسديد ديونهم للبنك الذي يعمل به.. أخبرني أنه لا يثق كثيراً في "تعقيد" المنتجات والصكوك التي باعها بنكه إلى "شركاته" كما يطلق عليها.. يقول:

- أحيانًا أتخيل ما يحدث وكأنه نوع من السحر، ويكون عليَّ أن أمر على كل هذه الأشياء؛ الكثير من الأدوات، وعشرات الأنواع المختلفة من مشكلات السندات.. العديد من هذه المنتجات المالية تتم من خلال التوصية، حيث يقوم البنك بتجميعها خصيصى من أجل العميل.. الأمر الجيد هو أن ذلك يسمح بوجود بعض الاختلافات البسيطة، وأنها يمكن أن تتغير بشكل يتناسب مع الظروف والاحتياجات الخاصة للشركة.. المشكلة هي عدم الوضوح.

اكتشف كذلك أن الشركات الأكبر تفهم المنتجات المالية التي تقوم بشرائها، أما الشركات الأصغر فقد تفهم جزءًا منها فقط ولكنها لا ترى الصورة كاملة.. قال:

- وهنا يأتي دورنا، حيث نرى ما قاموا بشرائه ثم نحاول أن نشرح لهم الأمر بأكلمه، وعندما تكتشف الإدارة العليا ما قامت شركاتهم بشرائه، يظهرون الغضب والإحباط، فهم مسؤولون عن كل هذا، وهم يعلمون ذلك، لكن في الوقت نفسه، تم الضغط عليهم لشراء هذه الأدوات بواسطة فرق المبيعات لدينا.

كلما قل عدد الأشخاص الذين يفهمون ما يحدث كلما زادت نسبة سوء الفهم أو لأن حسبتهم كانت خاطئة أو بسبب سوء الاستخدام، ولزيادة الأمر سوءًا وتعقيدًا: يمكن أن تصبح الحوادث في عالم المال اليوم مكلفة للغاية وبسرعة جنونية، مثل مغامرات "قرد F9 Monkey "F9 (شخص

يقوم بتسعير المنتجات المالية المعقدة) أو فضيحة "حوت لندن"؛ فالخسائر المحتملة على بعض المنتجات المالية المعقدة تكاد تكون غير محدودة.. فعند تمديد قرض أو شراء الأسهم فأنت تعرف مقدمًا عن النسبة القصوى للخسارة.. لكن، من ناحية أخرى، فالعديد من المنتجات المعقدة تشبه بوليصة تأمين ذات نهاية مفتوحة، فعندما تتفق مع شركة طيران على أنك ستدفع في الأول من يناير من العام المقبل مبلغًا محددًا لكل دولار يتجاوز فيه سعر البترول نسبة معينة، لكن إذا هبط سعر البترول في ليلة رأس السنة تحت المستوى الذي قمت بتحديده، تحصل على علاوتك، مثل المتضرر من رحلة بالطائرة الذي لا يتحمل تكاليف رحلته التالية، وتتحملها عوضًا عنه شركة تأمين سفر.. لكن إذا ارتفع سعر البترول فسيصبح عليك حينها أن تدفع.. المشكلة هي أن أسعار البترول يمكن أن ترتفع بشكل كبير للغاية، ومعها سترتفع نسبة خسائرك.

المصرفيون على صواب في إشارتهم إلى أن جميع الشركات ذات الجنسيات المتعددة تقريبًا تدرج كشركات مساهمة، وبالتالي تخضع للنظام غير الأخلاقي لمعايير المساهمين، ومع ذلك فإنه من المستبعد أن تتسبب مجموعة صغيرة من الموظفين في في "شِل" أو "ماكدونالدز" بخسائر بالمليارات لشركاتهم، لكن في البنوك الاستثمارية؛ فالتسبب في الخسائر هو احتمالية حقيقية للغاية، فكما يقول المصرفي السابق "راينر فوس" في الفيلم الوثائقي "سيد الكون": "لا أستطيع أن أفكر في أي مجال آخر حيث يتسبب موظف واحد في خسارة شركته لأموال طائلة".. فكِّر في هرم مقلوب، فمثلما يقول المثل الألماني: "هؤلاء الذين يفعلون

المصائب يجلسون أبعد ما يمكن عنها".. هؤلاء الذين يصممون المنتجات المالية المدمرة تلك، يبعدون أنفسهم عنها بقدر ما أمكن.

□□□

عندما تقوم مجموعة صغيرة من الأشخاص بخسارة المليارات في أنشطة من الصعب للغاية التحكم فيها بسبب تعقيدها، سيصبح رد فعلك التلقائي هو أن تتوقع أن الرقابة الداخلية تريد أن تصبح على رؤوس الأمور، لكن حدوث هذا مستحيل، قال لي محاسب خارجي قام بتدقيق دفاتر مؤسسة مالية كبيرة:

- كمدير تنفيذي لا يمكنك أن تفهم كل الخوارزميات التي يستخدمها بنكك، وكل منتج يقوم البنك ببيعه للعملاء، لذلك يأتي المدير التنفيذي بشخصٍ ليخبره بألا يقلق وأن الأمر تحت السيطرة.

□□□

إحدى العاملات بقسم المحاسبة الداخلية دافعت عن مديرها التنفيذي بطريقة مثيرة للقلق.. كانت هذه هي المرأة الشابة التي وجدت صعوبة كبيرة في الحصول على وظيفة خارج القطاع، وكانت تعمل لحساب بنك كبير في مجموعة التقارير المالية، ذلك القسم المختص بحساب المعاملات ومراجعة تدفاتر البنك الربع السنوية والسنوية.. قالت لي:

- نحن نقوم بمراجعة الاختلافات بين كل شهر وآخر وبين كل سنة وأخرى ثم نقوم بدراسة الأسباب خلف ارتفاع الدخل أو هبوطه، ويتم تقديم هذه التقارير مباشرة للمديرين التنفيذيين للبنك.

كان لديها الاتزان والثقة والهدوء الذين تجدهم عادة بين المحاسبين والأشخاص المسؤولين عن "الأرقام".. سألت عدة مرات خلال المقابلة عمًّا

إذا كان ما تخبرني إياه مثير للاهتمام بشكل كافٍ - قلق لا تستطيع أن تظهره لأي مصرفي يعمل في المكاتب الأمامية - أخبرتها بأن عليها ألا تقلق.

عملت لدى بنكين كبيرين، لكن مهما اختلفت سياسة كل بنك، يبقى سؤال واحد يجمع بينها جميعًا، وهو:

- هل يمكنك الإلقاء باللوم على الرئيس التنفيذي لفضيحة تعرض لها البنك الذي يديره؟ نظرًا لحجم البنوك، لا يمكن إلقاء اللوم على الرئيس التنفيذي إلا عند تفويضه شخصًا غير مناسب؛ فكيف يمكنك الإشراف على عشرة آلاف موظف؟

البنك الذي كانت تعمل لديه كان يقوم بملايين العمليات على مدى الساعة يوميًا طوال أيام الأسبوع وفي جميع أنحاء العالم، كما أنه يدير مَحافظ قروض ضخمة، ويشارك في أنشطة تختلف اختلافًا كبيرًا في طبيعتها ودرجة تعقيدها.. وقد ذكرت أن المسألة لا تتعلق بمدى المخاطر التي تواجههم في إدارة البنك فحسب، وإنما تتعلق أيضًا بأنك حتى وإن كنت على دراية بممتلكاتك في أي وقت من الأوقات.. "فأنت لديك سمسار ينقل المعلومات الخاصة بتداولاته إلى "مراقب المنتجات" الذي ينقلها بدوره إلى فريق التمويل بقسم العمليات المصرفية الاستثمارية الذي ينقلها بدوره إلينا، فهناك عدة مستويات.

في البنك الذي كانت تعمل لديه قسمان؛ قسم العمليات التجارية، وقسم العمليات الاستسمارية، ونجد هنا أيضًا العديد من المستويات، حيث إنها لم تكن تتعامل مباشرةً مع مصرفيي بنوك استثمارية أنفسهم، ولكن مع فريق التمويل لديهم.. أوضحت لي أن هؤلاء هم محسابون وليسوا مصرفيين؛ فالفريق المالي الخاص بأي بنك استثماري يعمل بسرية شديدة

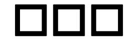
ويتصرفون معك بطريقة "المعرفة قدر الحاجة"، وهم بذلك يجعلوننا نشعر وكأنهم هم المسؤولون عن كل شيء في البنك، لوهلة تشعر وكأنهم يريدون التحكم في الأجندة الخاصة بالبنك وأيضًا التحكم في الصورة التي يظهر بها بنكهم أمام الجميع.

في معظم الشركات، يعلو قسم المراجعة المالية جميع الأقسام الأخرى بالشركة، ولكن في بعض البنوك التي يحقق قسم الاستثمار معظم الأرباح، يبدو قسمها وكأنه يؤدي دورًا ثانويًّا سرعان ما ينتهي.. أكملت قائلة:

- فقد يشعر أعضاء فريقي بالخوف الشديد من مجرد الاستفسار عن الأرقام بشكل ملائم عن كل تلك الأرقام، ولسان حالهم يقول "ليس من حقي السؤال".. قبل أزمة 2008، لم يكن يتوافر لدينا سوى قدر ضئيل جدًّا من المعلومات عن الأرقام في بنك الاستثمار.

وأكدت أن هناك تغيرات كثيرة حدثت منذ ذلك الحين، حيث تشعر حاليًا أنها أصبحت بالطبع "أكثر قدرة" على طرح أسئلة صارمة، إلا أن المشكلة ما زالت تكمن في أنه لم يعد أحد يدرك ما يجري داخل البنوك بالفعل بما فيهم العاملون بها.. فنحن نتبع إجراءً واحدًا كل موسم يتمثل في وضع جدول زمني يؤدي إلى نتائج متماثلة تسمح للبنك بأن يقول: "انظروا، كل شيء تحت السيطرة".

- من المفترض أن نفهم ما يدور داخل البنك وأن ننتج الأرقام التي توضح فهمنا لذلك، ولكن ما يحدث في الواقع هو العكس تقريبًا، فنحن لدينا إجراء لجمع الأرقام، فإذا جمعنا الأرقام بطريقة صحيحة واتبعنا جميع الخطوات، يتم اعتماد النتيجة أنها قانونية، إنها عملية لإكساب الشرعية.



ويشير المستشار السابق لحزب العمال، "أليستير دارلينج"، في مذكراته "الرجوع من حافة الهاوية" (2011)"*Back from the Brink*" إلى أن المرء يسمع كثيرًا عن المؤسسات المالية "الضخمة التي يصعب سقوطها" وحتى "الضخمة التي يصعب إنقاذها"، إلا أن هناك فئة أخرى، كما يقول الرجل الذي كان عليه "إنقاذ" عدد من البنوك البريطانية أثناء الأزمة، وهي المؤسسات "الضخمة التي لا تعرف ما يحدث حولها"..

"البنك ضخم وتصعب إدارته" هي العبارة التي يستخدمها العاملون في البنوك.. إضافة إلى هذه العبارة هناك أيضًا الجانب الأقل فهمًا لكن الأكثر أهمية، وهو تكنولوجيا المعلومات.. فيجب أن نتذكر أن البنوك لم تتطور ببطء وبصورة طبيعية لتصبح في حجمها الحالي حسبما ذكر الأشخاص الذين يستخدمون أنظمة تكنولوجيا المعلومات في البنوك؛ فالبنوك تتطور بسرعة البرق - إن جاز التعبير - وذلك بشراء أو الاندماج ببنوك ومؤسسات مالية أخرى تتفاوت إلى حد كبير في حجمها ودرجة تعقيدها وتنتشر في جميع أنحاء العالم.. في الوقت ذاته، غالبًا ما يكون تمويل أنظمة تكنولوجيا المعلومات غير كافٍ حتى وإن كان السبب الوحيد هو أن هذه الاستثمارات طويلة الأجل تأتي على حساب الأرباح قصيرة الأجل.. في معظم البنوك، يكون لدى المكتب الأمامي والأوسط والخلفي أنظمة مختلفة، ويكون لدى البنك الواحد أنظمة مختلفة في دول مختلفة.. تطورت هذه الأنظمة تدريجيًّا عبر السنين فكان كل نظام يُضاف إلى الآخر.. وقد تحدث متخصصو تكنولوجيا المعلومات عن "حزم التحديثات" التي يلزم دمجها في هذه الأنظمة التي لا حصر لها، كما تحدثوا أيضًا عن "الحلول المؤقتة": وهي حلول عشوائية تُستخدم عندما

يستحيل معالجة نشاط أو منتج معالجة صحيحة؛ فهناك أنظمة لتشغيل هذه الأنظمة، وأنظمة أخرى لتشغيل تلك وهكذا.

قال لي أحد الأشخاص الذين يعملون بشركة برمجيات منذ عشر سنوات:

- سوف يُصدم قراؤك إذا علموا مدى سوء تنظيم تكنولوجيا المعلومات في العديد من البنوك والشركات والوزارات الحكومية.. في بعض الأحيان، تكون لدينا فكرة عن إحدى الشركات التي أصبحت غير متاحة للعمل لبضعة أيام بسبب "مشكلات في الحاسب الآلي".. هل لاحظت أن هذه الحالات تستغرق وقتًا أطول من المتوقع؟ ليس السبب في ذلك أن الإصلاحات تستغرق وقتًا طويلًا وإنما تحديد المشكلة يستلزم في المقام الأول "تحليل السبب الجذري"، وهي تقريبًا العملية التي دائمًا ما تستغرق وقتًا طويلًا.. فلا أحد لديه فكرة عميقة وشاملة عمَّا يحدث أو ما ينبغي فعله في مثل هذه المواقف..

بدا قلقه حقيقيًّا من أنه في أحد الأيام لن يتمكن أحد البنوك الكبيرة من الوصول إلى بياناته الخاصة.. إذًا، ماذا يحدث للشركات التي تعتمد على نظام الدفع في ذلك البنك؟ "العواقب التي ستترتب على حدوث هذا ستكون أخطر بكثير من أن يقوم 90% من عملاء البنك بسحب أموالهم".. وقد تحدث عن الزملاء الذين يحتفظون بنسخ ورقية من كشوف الحساب البنكية عبر الإنترنت، وأكد بابتسامة على مقولة مفضلة لي كنت قد نقلتها عن أحد متخصصي تكنولوجيا المعلومات الذين أجريت معهم لقاءً:

- إن الجيل الذي أنشأ أنظمة الحاسب الآلي عند بدء نظام التشغيل الآلي "الميكنة" قد وصل حاليًا إلى سن التقاعد.. لذا سترانا وقد دُعينا إلى أحد البنوك لحل إحدى المشكلات، فإذا بهم يصطحبوننا إلى رجل كبير في السن

يجلس في أحد الأركان قائلين: "برجاء مقابلة السيد "بيتر"، فهو الشخص الوحيد المتبقي هنا الذي ما زال يفهم طريقة عمل النظام القديم.. على دراية بالأنظمة".

يميل متخصصو تكنولوجيا المعلومات إلى المبالغة حسب ما ذكر العديد من الموظفين الآخرين في البنوك، إلا أن كلتا المجموعتين اتفقتا على أن التردد والغموض الذي تتسم به الأنظمة يضعف البنوك الكبيرة في الأساس.. وقال أحد مسؤولي الامتثال:

- إنك تتوقع أن تكون لدى البنوك هذه الأنظمة الفائقة التي تجعلك تحصل على ما تحتاج إليه بمجرد الضغط على زر".. "في الواقع، أجدني مضطرًا كثيرًا إلى "إعادة إنشاء المعلومات يدويًّا".. فأنا أحتاج مثلًا إلى معرفة ما وصل إليه أحد عملاء البنك وما نوع التداولات التي نفذها، ويُعتبر الحصول على تلك المعلومات أمرًا شاقًّا بصورة تدعو للدهشة.. ففي هذه الحالة يجب عليَّ الدخول بنفسي إلى العديد من الأنظمة واستخراج المعلومات من هنا وهناك لتكوين صورة..

وقال أحد المستشارين:

- سوف تبدأ الأزمة الاقتصادية المقبلة بانهيار تكنولوجيا المعلومات..

□□□

وجدتُ صعوبة في العثور على إجابات عمَّا إذا كانت بنوك الاستثمار والبنوك الكبرى في صورتها الحالية قابلة للإدارة بطريقة سليمة.. ومع تزايد عدد من التقيتهم، اتضح لي المنطق الحتمي أن فضيحة مالية أخرى لا بدَّ وأن تقع.. فعندما بدأت هذا المشروع في البداية، أُجبر بنك "يو بي إس" السويسري على الإفصاح عن أن أحد سماسرته، "كويكو أدوبولي"،

والذي خسر ملياري دولار.. وعلى النقيض من حوت لندن، فقد انتهك "أدوبولي" العديد من القواعد والقوانين، مما أكسبه لقب "السمسار المحتال" Rogue Trader (سمسار يعمل منفردًا لصالح شركات تريد القيام بعملية مالية ما بطريقة غير قانونية).. تظهر فضيحة من هذا النوع كل عدة سنوات، وأفضل مثال معروف هنا هو السمسار البريطاني "نيك نلسون"، الذي تسبب وحده في عام 1995 في انهيار بنك "بارينجز" الذي كان عمره قرونًا، والسمسار الفرنسي "جيروم كيرفييه" الذي تسبب في أن يخسر بنك "سوسيتيه جنرال" في عام 2008 نحو 4.9 مليارات يورو.. وفي المحكمة، وصفت النيابة "أدوبولي" بالأناني الذي لا يشبع من المال.. وكانت تلك هي الصورة العامة عن القطاع المالي؛ مجرد كازينو ترتاده الوحوش الطماعة.. على أن لدى موظفي البنوك والشركات المالية الكثير من الحكايات اللافتة..

ذكرت مستشارة متخصصة في مساعدة البنوك في إيقاف وتتبع السماسرة المحتالة والتحقيق معهم.. قالت:

- يرانا الجميع مملين، لكي أقوم بمهامي جيدًا فإنني حقًا مضطرة أن ألعب دور المحقق الساخر "شيرلوك هولمز"..

قامت شركتها أيضًا بتعيين ضبَّاط شرطة سابقين للمساعدة في الاستجواب، وأيضًا تعيين متخصصين في تكونولوجيا المعلومات لإدارة نظم الشركة، وتعيين خبراء ماليين لفهم المنتجات المالية المختلفة.. كانت هي مسؤولة عن فريقٍ منهم.. وأضافت قائلةً:

- إنها وظيفة رائعة، فهي تعتمد على المشروع الذي تقوم به في الفترة الحالية، حيث نذهب إلى مكانٍ ما، نحل المشكلة يعاني منها، ثم ننتقل إلى مشروع جديد وهكذا.

أخبرتني بأن السماسرة المحتالين ليسوا في حاجة إلى من يدافعون عنهم، وأكدت أنني لا بـدَّ وأن أتذكر أن قاعات التداول يمكنها أن تتحول إلى بيئة ذكورية تمامًا.. قالت:

- المكان أشبه بملعب مليء بصبية يستفزون بعضهم ويتعاركون.. هناك ستجد السمـسار الـذي يخاطر في عملية ما ويخسر، لكنه لا يستطيع أن يعترف بخسارته أمام نفـسه أو زملائـه أو رئيـسه.. ولهذا يستر خسارته بعملية مجازفة جديدة، لكنه يخسر مجددًا..

عند هذه النقطة يُفترض أن تدق أجراس الإنذار في الرقابة الداخلية، ولكـن سـيعرف السمـسار المحتال كيف يحتال على النظام؛ لأنه على الأرجح بدأ بالعمـل في المكتـب الخلفـي، أي أنـه يعـرف دواخل كل شيء حوله.. لذلك فهو ينجح في البداية في إخفاء خسائره اعتقادًا منه أنه سوف يعـوض هذه الخسائر ويخفي آثار فعلته وأن كل شيء سيكون على ما يرام.. يـستمر الأمـر لـبعض الوقـت، لكن، بين الحين والآخر، تتراكم هذه الخسائر وتصل إلى مرحلة يستحيل معها إخفاؤها لوقت أطـول من ذلك.

وهذا ما جعل تلك المستشارة تركز دائمًا على الثقافة المتبعَة في أي بنك.

- هل هذا البنك مكان قد يرفع فيه الشخص يده ليعترف بأنه ارتكب خطأ؟ هل هـذا سـيجعل من حولك يصفقون لك أو هل سيجعلك ذلك تضحك، أم سيسخر الجميع من خـسارتك؟ عـلى حـد علمي الاعتراف بأنك ارتكبت خطأً ما في أي بنك ليس بالحركة الذكية.

أخبرني بعض ممن قابلتهم وتعاملوا مباشرةً مع القضية الشيء نفسه: إن الاحتيال هنا لا علاقة له بالطمع.. بل الأمر كله يتعلق باليأس وهو نتيجة مباشرة للطريقة التي تُدار بها البنوك حاليًا.. وأضافوا بأن هناك الكثير مما يحدث ولا تسمع عنه في الأخبار.

وقد تحدث موظف المخاطر التشغيلية المتخصص في مراجعة أرباح وخسائر الحسابات التي يديرها السماسرة عن مشكلة مماثلة يحاول بنكه معالجتها حاليًا.. كل سمسار يدير واحدًا أو أكثر مما يسمى بـ"السجلات" بجميع ما يقوم به من عمليات.. ولكن عندما ينتقل السمسار إلى وظيفة أخرى فإن هذا السجل غالبا يظل موجودًا على النظام.. ولذلك تجد آلاف السجلات القديمة من السماسرة الذين تركوا العمل منذ سنوات.. وإذا كان هناك شخص ما على معرفة عميقة بالنظام فإنه ربما يحاول الربح من وراء بعض هذه الملفات القديمة.. الحقيقة هي أن حجم العمليات التي تقوم بها البنوك الكبرى تسمح بوجود تلك النوعية من المشكلات.

□□□

تستطيع البنوك أن تجعل من هم خارجها يؤمنون بأن هذا البنك أو ذاك تتم إدارته كأنه جيش أو مطار حربي.. تلك البنوك تنجح في فعل ذلك عن طريق المصرفيين الذين تخرجوا في جامعات القمة، أو عن طريق تصميم شعارات رائعة، وكذلك عن طريق توظيف مصرفيين يتصرفون ويتحدثون بثقة عالية.. لذلك فأنت تفترض بأن نظام البنك يعتمد على هياكل هرمية فعالة لديها مع تدفق مستمر ومنتظم من الأوامر والمعلومات والتعليقات بدءًا من قمة الهرم وحتى قاعدته.. لكن إذا نظرت

خلف كل هذا، فسترى المناخ المكبل بالخوف، وانعدام الإخـلاص للمكـان النـاتج عـن انعـدام الأمـن الوظيفي، ثم سترى حجم التعقيدات الضخم الذي يصل إلى الحد الذي يستحيل معه الحكـم فيهـا، عندها سـتبدأ برؤيـة حقيقـة أن تلـك البنـوك تفتقـر إلى أسـاس قيـادي مـنظم، وأنهـا في الحقيقـة مجموعة من جزر وسط ضباب لا يعمل بها سوى المرتزقة.

بيئة كتلك تعرض الكثير من الإغراءات الهائلة.. وعندما يستغل شـخص مـا هـذه الفـرص، فهـل يصبح ذلك حادثًا مؤسفًا تسبب فيه فرد فاسج، أم أنه أحد أعراض مشكلة أكبر وأخطـر؟ هـل هـذا دليلٌ على أن البنوك الكبرى في وضعها الحالي بكل بساطة ليست قادرة على أداء مهامها؟

بعد كل هذا، وجدت أخيراً أحد الأشخاص الذين شهدوا 2008 عن قرب..



8

والآن... بعض الأنباء السارة!



يحدث في بعض الأوقات أن تجتمع خطوط البحث على نحو غير متوقع خلال القيام بالتحقيق فتتحد مع بعضها البعض وتظهر الحقيقة، كانت إحدى هذه اللحظات في أثناء محادثة طويلة للغاية أجريتها مع مصرفي عمل في الفترة التي سبقت الأزمة في اثنين من بنوك الاستثمار المرموقة في داخل أروقة البورصة والذين دأبوا في ذلك الوقت على تقديم التزام الدين المكفول CDO (Colaterallized Debt Obligation) بأوراق مالية أو رهن عقاري وبيعها، والتي سببت فيما بعد الأزمة الاقتصادية الكبرى في خريف 2008.

كان الموظف الأربعيني لطيفًا ومتواضعًا، أخبرني بنبرة تنم عن فخر بأنه ترك الجامعة ثم انتهى به الأمر إلى العمل في البنوك بضربة حظ ليجد بعدها أنه يستمتع بهذا العمل ويجيده، كان قد أحب عمله بدرجة تجعله يتمسك به حتى إذا انخفض راتبه.

وُلد ونشأ في القارة الأمريكية، حيث عمل لفترة في مجال الخدمات المصرفية الخاصة والاستثمار وإدارة أموال الأثرياء، ثم جاء به أحد البنوك

العملاقة إلى لندن مع اقتراب الألفية الجديدة لبيع بعض المنتجات المالية للزبائن الأثرياء.

تقابلنا بناءً على اقتراحه في الفندق نفسه الذي وضعه فيه البنك منذ خمسة عشر عامًا بعدما انتهوا من إجراءات توظيفه ولم يعد إليه من وقتها، استمر في النظر طويلًا في أنحاء المكان بعينين يملؤهما الحنين، ما عساه يفعل لو عاد به الزمن مرة أخرى؟ "لا أدري.. لعليّ سأستمتع بوقتي أكثر".

أشار إلى مظاهر الترف من حولنا ثم قال لي:

- ستعاملك البنوك باعتبارك نجمًا حتى تبدأ العمل معها، بعد ذلك ستبدأ في العمل وتصبح واحدًا من بين الكثيرين.

تذكر بصعوبة المرة الأولى التي دخل فيها إلى أروقة البورصة، حينها عرف وجهًا آخر لبنوك الاستثمار يختلف عن ذلك الذي تُظهره للعملاء، حيث البدلات باهظة الثمن وأساليب الضيافة الفارهة والتحف المعلقة على الجدران، في البورصة وجد المئات والمئات من الموظفين الجالسين أمام الشاشات، المشهد العام أشبه بالمصانع، كل واحد هنا يجلس أمام الكمبيوتر الخاص به وبجانبه تليفونه المحمول ويستخدم سوفت وير "بلومبيرج تيرمنال" الخاص بتنظيم البيانات المالية، والذي يُظهر أمامه كمًا هائلًا من المعلومات المالية، هذا هو قلب الآلة.

ستجد في داخل البنك الذي يعمل لديه عيادة للأسنان وطبيبًا ومغسلة للملابس ووكيل سفر، هذا بالإضافة إلى العديد من المطاعم وقاعات الألعاب الرياضية، ستجد كل ما يمكن أن يساعدك على العمل بأقصى إنتاجية ممكنة فقط لتجني أكبر قدر ممكن من الأموال، وعندما تشعر

بالجوع فليست هناك حاجة في أن تترك مكتبك فمن الممكن أن تأتي عربة الطعام إليك، بل وستجد حتى ماسحًا للأحذية يلمع حذاءك مقابل القليل من الجنيهات.

ارتشف صاحبنا من الشاي، ثم ألقى مزحة ليكسر بها الصمت:

- أين يمكن أن تجلس غوريلا تزن ثمانين رطلًا؟ في المكان الذي يحلو لها.. إذا كنت موظفًا جديدًا فستكون على العكس تمامًا من هذه الغوريلا، عليك أن تحارب من أجل مكانك فلن تجد هنا من سيضيع وقته من أجلك أو من يكترث بك، أنت هنا لتحقق الميزانية وفقط، فإما أن تجمع الأموال المطلوبة منك أو أن تطرد.

كان البنك الذي عمل فيه يُعين أحيانًا اثنين في الوظيفة نفسها ثم يراقبهما ليعلم من سيستطيع الاستمرار، أمَّا هو فعند توظيفه وُعد بأن يحظى بإدارة قسم العملاء كاملًا، ولكن في يومه الأول اكتشف أن هناك الكثيرين ممن يعملون في ذلك القسم بالفعل، ثم عرف بعد ذلك أنه غير مسموح له بالاتصال بأي من عملاء هذه الفئة أساسًا، وأسوأ من ذلك أن مديره الذي عينه ترك وظيفته ليذهب إلى بنك آخر بمجرد أن بدأ هو عمله وتركه وحيدًا يصارع من أجل البقاء.

تذكَّر أنه قال لنفسه في ذلك اليوم بعد أن أخذ نفسًا عميقًا، حسنًا.. "يبدو أن الأمر سيغدو أصعب مما ظننت"، لكنه تعلم مع الوقت أن النجاح في بنك استثماري مرهون بتحديد منطقة عملك ومطالبتك بها ثم الدفاع عنها، كل ذلك بالطبع يقع في نطاق ما يسمح لك البنك ببيعه للعملاء ومكانك الجغرافي.. كان كل ما يعرفه في ذلك الوقت هو أن عليه القيام بعمل ملحوظ ليدعم مكانه في البنك.

قبل المجيء إلى لندن لم يكن يعلم أي شيء عن التزام الدين المكفول، تم تعيينه فقط لسمعته الحسنة مع عملائه الذين وثقوا به عندما عمل معهم كمصرفي خاص، لكنه امتلك عقلًا حسابيًا جيدًا وفطنة تمكنه من قراءة الواقع بشكل سريع، فبعد فترة من العمل في البنك جاءت له فكرة، كان يعلم أن ملف استثمارات أحد العملاء مُعرَّض لخطر معين، هل كان ممكنًا لما يُدعى بهجين "التزام الدين المكفول" الصناعي أن يوفر الحماية اللازمة؟

للعثور على الإجابة كان عليه أن يسأل أحد مصممي المنتجات المالية المعقدة والمسؤول عن تخطيطها والقيام بحساباتها المعقدة، ليس من السهل أبدًا أن تقابل واحدًا من هؤلاء الأشخاص؛ فالجميع هنا مشغول دائمًا، أتذكر عندما عُرض تقرير مصور عن ملابس السباحة على شاشات "بلومبيرج" Bloomberg terminal، لم أجد مانعًا في النظر إلى صور الفاتنات على الشاشة، غير أنني عندما نظرت حولي وجدت أن أحدًا لم يلحظ ما كان يجري سواي، كان الجميع مشغولًا بما يحدث على شاشات المكاتب.

في إحدى المرات، طلب ساندويتشًا باهظ الثمن ليتم توصيله إلى مكتب واحد من هؤلاء المصممين، ثم توجه إليه وقال:

- بينما تأكل دعني أخبرك بهذه الفكرة..

لم يبدُ سعيدًا في البداية لكنه استمع إليه على أي حال، ثم سأله:

- مَنْ العميل الذي ستقدمها له؟

كان جوابه مراوغًا بالطبع فلم يكن يرغب في أن يعلم شخصٌ آخر بأمر هذا العميل ويسرق منه الفكرة.

نجحت الفكرة وأُعجب بها العميل؛ فأصبح فجأة الموظف الجديد صاحب صفقة المليوني دولار، تابع القيام بمثل هذه الصفقات حتى جاءه

عرضٌ من أحد البنوك، ومرة أخرى وُعِد بأن يكون المسؤول الوحيد عن القسم الـذي سـيعمل بـه، ثم يكتشف أن هناك آخرين مثله يظنون الشي نفسه، بأنهم المسؤولون الوحيدون عن هذا القسم، قال لي ضاحكًا:

- أظن أنني بطيء التعلم.

في بنكه الجديد، كان عليه أن يحارب مرة أخرى للحصول على مكانه، لكنـه كـان يـدرك قواعـد اللعبة وما ينتظره هذه المرة:

- الآلاف من المصرفيين يعملون في قطاعاتهم الخاصة، حيث يحاول الجميع عمل الشيء نفسه.. إيجاد الحلول للعملاء، لذلك يجب عليـك أن تحـصل عـلى أكـبر قـدر ممكـن مـن المعلومـات عـن احتياجات عملائك لتستطيع منتجاتك المنافسة مع بقيـة البنـوك، بيـنما تفكـر بينـك وبـين نفـسك: "عليَّ تحقيق الربح المطلوب وإلا فلن أحصل على عمولتي".

اكتشف أنه لكي تتميز في ذلك العالم فعليك أن تأتي بمنتج جديد، وتحصل منه على أكبر استفادة ممكنة بينما لا تزال الهوامش كبيرة، فلن يمر وقت طويـل حتـى تقـدم بقيـة البنـوك المنـتج نفـسه وتنخفض هوامش الربح ثم تتحدد معاييرهـا وتنتـشر في كـل مكـان، أمَّـا عـن كيـف يمكـن للبنـوك الأخرى الحصول على المنتج فالأمر بسيط، سيقومون بنسخه أو الحصول على خدمات أحـد زملائـك ممن يستطيعون ذلك أو الحصول عليك شخصيًّا.

- فكِّر في بنك الاستثمار باعتباره سلسلة محلات شهيرة، الإدارة المركزيـة أو أيًّـا كـان مـا يـشبهها محدود للغاية، مثل ماكينة ضخمة لتنفيـذ المعـاملات والـصفقات لكنـك في الواقـع سـتجد نفـسك وحيدًا تمامًا وأنت تحاول الحصول عليها، كما أن الجميع – وأنا أعني ذلك – لا يصب تركيزه إلا على الأعــمال التجاريــة ومــسؤولية الإيــرادات، وفي الوقــت نفــسه كــان كــل شيء في البنكــين الــذي

عملت فيهما متاحًا، كان الحصول على الصفقات ورصيد الإنتاج فقط هو الشاغل الوحيد.

المسمى الوظيفي لمديره السابق كان مدير منطقة أوروبا الغربية، لكن حتى هـو كـان عليـه أن يجلب العوائد، كان يُطلب منه ما يتراوح بين عشرة ملايين وعشرين مليون دولار في كل عام.

- كم من الوقت لديه من أجل الإدارة في تصورك؟ كان يعلم تمامًا بأنـه سـيكون في ورطـة إذا لم يحقق الميزانية المطلوبة.

أحضر لنا الجرسون الطعام واستكمل المصرفي حديثه، شرح لي كيـف اسـتمرت المنتجـات الماليـة التي يتم بيعها في قاعات البورصة في إدرار الربح لعدة سنوات، فبـشكل يـشبه الـرهن العقـاري أو خطط التأمين إلى حد كبير تكون حصتك مضمونة من الربح المتوقع في نهاية العام، فـإذا اسـتطعت أن تضمن العائد المستقبلي للسنوات السبع المقبلة في ضربة واحدة ستضمن ربحًا ضخمًا، وهذا هو سبب ارتفاع العلاوات.

أخبرني أنه رأى بعينيه كيف يمكن لنظام المكافآت ذلـك أن يخلـق العـداوات بـين الأفـراد، فـإذا حصلت على علاوة ضخمة في هذا العام فماذا عن الذي يليـه؟ هـذا صـحيح.. عليـك أن تـستمر في البيع سنة بعد سنة، ويُعد ذلك أحد العوامـل التـي تـدفع للإبـداع وتطـوير المنتجـات التـي تـزداد تعقيدًا في كل يوم، ومع هذه الحوافز يمكن أن يتغير سـلوكك تجـاه العمـلاء فلـن تكـون في حاجـة للحفاظ على علاقتكم على مدى هذه السنوات، فقط قم ببيع المنتج للعميل وستكون مهمتـك قـد انتهت.

كـذلك حـدثني عـن زمـلاء لـه تمكنـوا مـن الاسـتقلال ماديًّـا وبـسرعة كبـيرة للغايـة بفـضل نظـام المكافـآت ذلـك، ففـي البدايـة قـاموا بعقـد عـدة صـفقات

ضخمة، ثم انتقلوا للعمل في بنك آخر مقابل علاوات كبيرة مضمونة.. كانت رؤية البنك الجديد أنه إذا استطاع هذا الموظف أن يجلب 15 مليون جنيه إسترليني في كل سنة فلا مانع من أن ندفع له بعضًا من هذه الملايين.

وفي الوقت نفسه الذي يتم العمل فيه مع مستثمرين محترفين يفهمون جيدًا ما يقومون بشرائه بالمعنى الذي يمكننا من تطبيق قواعد مسؤولية المشتري، إلا أن الوضع لم يكن دائمًا بهذا الشكل، يُعقب قائلًا إن بإمكانه أن يخبرني الكثير من القصص عن البنوك الألمانية المملوكة للدولة.

ومع ذلك فقد أكد مرارًا طوال حوارنا على أن معظم زملائه محترمون ونزهاء، ثم أضاف:

- يتحدث البعض عن مساوئ التزام الدين المكفول لكنني لن أتطرق إلى ذلك، هي مثل جميع الصكوك والسندات الأخرى، فإذا ضمنتها بأصول غير صالحة ستتحول بالتأكيد إلى شيء قبيح، جميع ما قمت ببيعه من السندات حققت أرباحًا ضخمة.

□□□

قبل مقابلتي لذلك المصرفي، كنت قد افترضت أنني لن أتمكن من فهم أسباب الأزمة بدون فهم طبيعة عمل التزام الدين المكفول وتعقيدات أنواعها المختلفة، لذلك انهمكت في قراءة الكثير من الكتب التي تتحدث عن الموضوع، وبعد الكثير من التأني أدركت أنه من الممكن استخدام تلك السندات لتقليل مخاطر التخلف عن السداد المرهونة بالقروض الضخمة، كما أن من أنواعها المختلفة: السندات المضمونة لالتزام الدين المكفول، والتي تتكون من سندات مضمونة تحوي بداخلها سندات أخرى مضمونة

أيضًا، وكذلك السندات المصطنعة المضمونة التي في الواقع لا يمتلك العميل أيًّا من القروض الأساسية الخاصة بها، ولكنه يوافق على الدفع لطرف آخر عند ارتفاع قيمة هذه القروض أو العكس، نوع آخر من هذه الأنواع أيضًا هي التزام الدين المكفول "الهجينة"، حيث يمكن أن تحتوي على سندات مركبة وأخرى عادية في الوقت نفسه.

تخلص من كل المصطلحات الرنانة وبسِّط هذه المفاهيم بشكل جذري حتى تصل إلى جوهرها، وحينها ستصبح طبيعة عمل التزام الدين المكفول وتعقيدات أنواعها المختلفة مفهومة للجميع.

لكن وبينما كنت أستمع إلى المصرفي بدأت في التساؤل: إلى أي مدى تتصل هذه المواضيع ببعضها البعض؟ فالمشكلة ليست في إذا ما كان ممكنًا توضيح تعقيدات هذه المنتجات وطبيعة عملها للأطراف الخارجية وإنما المشكلة تكمُن في السبب خلف إغفال الكثيرين ممن يعملون في المجال لأهمية وخطورة تلك المنتجات المعقدة قبل اندلاع الأزمة.

الإجابة على هذا السؤال تكمن في قصة المصرفي: في قاعات البورصة الضخمة حيث يتصارع المرتزقة من السماسرة في خِضَّم التعقيدات وتحت قواعد "مسؤولية الإيرادات" Revenue Responsibility يعم جو عام من الارتياب وعدم الثقة المتبادلة، ويكون التركيز على الربح والمنفعة فقط من دون شفقة أو اهتمام بالمعايير الأخلاقية، حيث تنتشر ثقافة وحشية للتوظيف والفصل من العمل.. إذا فكرت في كل هذا ستتساءل عن السبب الذي من أجله قد يهتم هؤلاء الأفراد بمخاطر أو أخلاقيات العمل المتعلقة بهذه المنتجات المعقدة التي يبيعونها، فضلًا عن أثر ذلك على بنكهم على المدى الطويل؟ بل ولماذا قد يعتبرونه "بنكهم" أصلًا؟ مع الأخذ في الاعتبار

أنه من الممكن أن يتركوا العمل فيه خلال خمس دقائق، إما بسبب الطرد المباشر دون سابق إنـذار أو من خلال التعاقد مع بنك منافس؟ ولماذا يمكن لمدير الأزمات أو مسؤول الالتزام أن يطلق جرس الإنذار في بيئة مثل هذه؟ ثم لماذا لا تستغل العميل طالما كان ذلك قانونيًا تمامًا وأنت تحت ضغط هائل لـ"تتصرف"؟

كانت هذه هي البداية لظهور ما بدا وكأنه مخطط قصير الأجل لهذه الأزمة.

نجحت في إجراء حوارات مع بعض المسؤولين مـن أصحاب المراكـز العليـا في مجـال الخـدمات المصرفية، منهم أعضاء مجالس إدارة ومدير تنفيذي على سبيل المثال، لكنني اعتبرت أن ما أخـبروني به مميزًا للغاية وقد يكشف عن هوياتهم، على أي حال فقد نشرت عدة تقارير منذ انـدلاع الأزمـة تعزز اقتراح الخطة قصيرة الأجـل التـي وصـفها المـصرفي في بعـض البنـوك عـلى الأقـل، وكيـف أنهـا تحكمت في مجريات جميع الأمور، هذا بالطبع في السنوات التي سبقت عام 2008، كتب "أليـستير دارلينج" - عضو البرلمان البريطاني - في مذكراته عن كبار المصرفيين الذين اضطر إلى التفاوض معهـم من أجل إنقاذ الموقف في الأيام السوداء للأزمة الاقتصادية:

"لم يكن في مقدورهم فهم ما يفعلونه ولا المخاطر التي كانوا يقومون بها بل وفي بعض الأحيـان المنتجات التي يقومون ببيعها، أخبرني أحد المصرفيين من ذوي الشأن بفخـر والأزمـة في قمتهـا بـأن بنكه قد قرر أنه لن يخاطر مجددًا بقرارات لا يعلم أبعادها، أظن أنه كـان يقـصد طمأنتـي بـذلك، لكنه لسوء الحظ لم يفعـل؛ فكلماتـه هـذه سـببت لي الرعـب.. الإدارات العليـا في البنـوك هنـا وفي الولايات المتحدة فشلت في فهم، أو حتى في السؤال عن ما كان يدر عليها الكثير من الربح وماهيـة مخاطره".

"لقد فشلوا في الفهم أو حتى السؤال"، من بين جميع الأسباب للتوقف عن تشبيه بنوك الاستثمار بالكازينوهات سيكون هذا هو الأكثر أهمية، فأنت تعرف فرصك عندما تلعب الروليت، أقل من خمسين بالمئة بقليل إذا كنت تلعب بنظام الأحمر والأسود أو واحد على سبع وثلاثين إذا كنت تلعب بنظام الأرقام.

تُسبب كثرة التعقيدات في نظام الخدمات المصرفية الاستثمارية الكثير من المخاطر التي يصعب قياسها والتنبؤ بها؛ فالأمور هنا تبدو غامضة ومشوشة وغالبًا ما تُترك مبهمة عن عمد، حيث تُوصف مثل هذه الأمور في الوسط المالي بأنها "غير شفافة".. أي أن المنتجات الجديدة قد تُدِرْ عائدًا أو لا.. كيف سيمكنك معرفة ذلك باعتبارك مديرًا لقسم الأزمات أو قطاع أوروبا الغربية أو مديرًا تنفيذيًّا للبنك؟ ستبيع البنوك هذه المنتجات في الوقت نفسه دون علم بمخاطرها في سبيل تحقيق أرباح ضخمة على المدى القصير، ثم سيحتفون بها ويتشاركون التهاني مع المساهمين ووسائل الإعلام.. لخص هذا المشهد مدير كبير في البنك الأمريكي العملاق "سيتي جروب" في لحظة صراحة غير مقصودة على الأرجح فقال: "طالما أن الموسيقى ما زالت دائرة، فعليك أن تقوم لترقص" ثم أضاف "ونحن ما زلنا نرقص"، كان ذلك في شهر يوليو من عام 2007.

□□□

سيكون من الجيد الآن أن نعرض بعضًا من الأنباء السارة؛ فالكتاب يحتاج إلى ذلك، أنهينا ستين بالمائة بالفعل من الحكاية وحان الوقت

للتعافي من كل هذه الرداءة، هذا بالطبع هو الوقت المناسب لمنح القارئ بطلًا نبيلًا للحكاية، شخصًا ما يخوض هذه المعركة بالنيابة عنا.

كنت أحتاج إلى ذلك بكل تأكيد، بدأت بالتركيز على المؤسسات التي تعني بمراجعة أعمال البنوك في محاولة للوصول إلى شيء إيجابي.. لماذا أضافت وكالات التصنيف الائتماني تقييمات مثل 'AAA' أو "فائق الأمان" إلى الكثير من التزام الدين المكفول؟ فضلًا عن الكثير من أنواعها المختلفة والأكثر تعقيدًا؟ ولماذا فشل المحاسبون الخارجيون الذين أوكلت إليهم مهام مراجعة سجلات البنوك في التنبؤ بالخطر؟ وأين كان واضعوا القوانين والقواعد من كل ذلك؟

عندما وصلني إيميل من "ويليام ج. هارينجتون" بدا البحث عن إجابات لهذه الأسئلة واعدًا، اتفقت معه بعدها على إجراء مقابلة وحددنا موعدًا.. أمريكي ضخم حسن المظهر في الأربعينيات من عمره.. كان شديد الفخر بخلفيته الثقافية التي تتصل بإقليم "نيو إنجلاند".. قضى ما يزيد على عشر سنوات في العمل في وكالة "موديز" للتصنيف الائتماني وبالتحديد في أحد الأقسام التي منحت تقييم 'AAA' لواحد من التزام الدين المكفول بالكثير من الرهانات العقارية.. غادر "هارينجتون" شركته دون الحصول على مكافأة نهاية الخدمة، حيث خاض وحده حربًا وصفها بحرب العصابات ضد "موديز" وغيرها من وكالات التصنيف الائتماني، كان سلاحه هو الدعاية لقضيته، ولم يكن لديه مانع من أن أنشر اسمه بالكامل، أخيراً سأستطيع إضافة بعض المعلومات عن صاحبنا.

بعد أن انتهى "هارينجتون" من تدريبه كاقتصادي توجه للعمل في بنك "ميريل لينش الاستثماري"، وهناك كانوا يطلبون منه المزيد دائمًا، هكذا باستمرار.. المزيد والمزيد، أخبرني "هارينجتون":

- كان نظام المكافآت شديد الاستقامة، ترى أشخاصًا يشيبون قبل أوانهم بحثًا عن الصفقة التالية ويخسرون في المقابل كل ما يمكن أن يجعل الفرد فريدًا من نوعه ودائمًا ما كان يسيطر عليهم شعور زائف من الاعتزاز بالنفس.

وعندما تقدم للعمل في "موديز"، كان يعلم الصورة النمطية التي ينظر بها إلى موظفي تلك الشركات كمجموعة من الفشلة وأنصاف المواهب ولكنه لم يعر ذلك اهتمامًا، وعلى أي حال فهو لم يكن يذهب إلى المؤتمرات وحفلات الشركة، تظهر الدراسات الاستقصائية كذلك أن "موديز" تُعتبر من أفضل بيئات العمل للمثليين، وكان هذا من أسباب اختياره للعمل هناك.

يخبرني أن الكثيرين ممن يأتون إلى "موديز" يتساءلون لماذا يمتلأ هذا المكان بالمثليين؟ أشرت أنا إلى أن مثل هذه الفكرة موجودة كذلك عند المسؤولين في جهاز التنظيم المالي فأومأ لي برأسه وقال: "أظن أنه عندما تضع الشركة نفسها في موضع التسامح مع المثليين فإن مثل هذه الصورة تنتقل فورًا إلى الجميع"، ثم تلاشت ابتسامته وأكمل: "في الواقع فإنني أشك في أن بعض مديري الشركة الفسدة أحبوا فكرة توظيف المضطهدين الذين يسايرهم شعور بأن فرصهم ضئيلة في العثور على وظيفة ليشعروهم بالفضل لأنهم لا يعانون من رهاب المثلية".

أن تخوض حربًا للعصابات مع مؤسسة ضخمة مثل "موديز" يستدعي الكثير من الردود القوية والتي لا تكون إيجابية دائمًا، بدا

"هارينجتون" متوترًا طوال الحوار.. كان يتحدث عن مديره السابق وكأنـه ابـن خـاب أملـه في أبيـه، أخبرني أن البنوك كانت تتدخل باستمرار في إدارة عمليات التقييم، كما أن قواعد التواصل مع هـذه البنوك كانت تُوضع بشكل فردي بواسطة المديرين، فيخبرونـك بمـا يجـب ومـا لا يجـب أن تفعلـه، وإذا ما كان بإمكانك أن ترد عـلى أحـدهم إذا صرخ في وجهـك، ثـم سـكت لبرهـة وقـال: "لم يكـن بإمكاننا ذلك".

بووم.. كان هذا واحدًا من التصريحات التي يستحيل - عـلى الـرغم مـن قوتهـا - أن نتحقـق مـن مدى صحتها، وينطبق الأمر نفسه عـلى وصـفه للمـديرين بـأنهم فـسدة يتعمـدون توظيـف المثليـين بسبب نقاط ضعفهم المفترضة ورأيه كـذلك في أن الجـو العـام في "مـوديز" كـان فاسـدًا تمامًـا بحلـول 2006، ويذكر أن "موديز" قد رفضت التعليق على هذه الادعاءات، لكـن إذا نظرنـا إلى نمـوذج أعـمال وكالات التـصنيف الائـتماني الكبـيرة سـيتمكن أي شـخص مـن أن يتحقـق مـن تقـارير "هـارينجتون" بنفسه.. كان صحيحًا ما قاله عن أن وكالات التصنيف الائتماني تستقبل أموالًا من البنوك نفـسها التـي تقوم بتقييم سنداتها ومنتجاتها المالية والتي من المفترض أن تكون بشكل مستقل.. من المثير للاهتمام أيضًا الحجة التي طرحتها "موديز" والشركات المشابهة عن أن التقييمات التي تصدرها لا تعـدو كونهـا آراء وأنها لم تُوضع أبدًا في محل المسؤولية تجاه جميع السندات التي قيموها بــ‘AAA’.. كانـت مـن تعليقات "هارينجتون" أن المدير التنفيذي لـ"موديز" في فترة الأزمة الاقتصادية في 2008 لا يـزال حتـى الآن في منـــصبه! وأن إجـــمالي راتبـــه في العـــام المـــاضي كـــان ســـتة ملايـــين دولار، وهـــو مـــا لم

يختلف كثيراً عن الخمس سنوات التي سبقتها.. وكالات التصنيف الائتماني تدار ربحًا ضخمًا بحق.

يمكن التحقق من كل ذلك، وكذلك حقيقة أن ثلاث شركات للتصنيف الائتماني فقط تسيطر على 95% من سوق التصنيفات الائتمانية، استجمع "هارينجتون" كلماته قبل أن يشرح لماذا يسبب احتكار عدد قليل من الشركات لهذه السوق توقف عمل السوق الحر:

- إذا كانت هناك الكثير من الشركات المعترف بها في مجال التصنيف الائتماني بأحجام وأساليب إدارة مختلفة (بدلًا من ثلاثة كبار لا يمكن تمييز اختلافتهم) فسيكون من الصعب السيطرة عليها، فإذا غيرت بعض الشركات من توجهها سيكون صعبًا على الجميع أن يواكبوا هذا التغيير بسهولة، لكن الوضع الحالي لا يحقق هذا الشكل من التصحيح الذاتي.

مقابلتي مع "هارلينجتون" بدأت بعد العصر في مكتب "الجارديان" في الكافيه المطل على قناة "ريجنت" الإنجليزية.. كان يجلس وظهره للعالم الخارجي، وبينما كان يحكي لي قصته، شاهدت الظلام وهو يخيم ببطء على سماء المدينة من خلفه.. أظن أن سبب عدم نشري لكل ذلك يعود إلى أنه ولأول مرة ساورني شعور يقترب للغاية من الغضب الحقيقي، لا يمكن أن يكون ذلك صحيحًا، أليس كذلك؟ تخيل لو أن مراقبي "دليل ميشلان السياحي" يستقبلون أموالًا من الطاهي الذي أتوا لتقييم أدائه؟ كم نجمة يا ترى سيحصل عليها هذا المطعم؟

كان هناك المزيد، أخبرني محاسب خارجي يقترب من الثلاثين أنه خلال تدقيق الحسابات مع البنك، يكون عليك أن تعثر على ثغرات لتقدمها خلال الاجتماع مع العميل، لكي تقول له: "انظر، هذا ما عثرنا

عليه، هل بإمكانك أن تفسر لنا هذا الأمر؟" فكيف بإمكاننا تبرير المبالغ التي نحصل عليها مقابل خدماتنا إذا لم نتمكن من إنجاز أي شيء؟ لكنْ.. هناك جانب سلبي للأمر، فكلما عثرنا على المزيد من الثغرات، سيتوجب علينا القيام بجهد أكبر مما يرفع من تكلفة خدماتنا أو يقلل من الربح الذي نستقبله، ولهذا السبب فإن بإمكانك القول إنه يتم تشجيع المحاسبين بشكل فردي كي لا يعثروا على شيء..

صحيح أن هذا كان رأيًّا فرديًّا لكنه لا يوجد مفر من تجنب حقيقة أن عالم المحاسبة مثل وكالات التصنيف يسيطر عليه عدد محدود من المؤسسات الضخمة: "كيه بي إم جي" وهي من أكبر شركات الخدمات المهنية في العالم، ومثلها شركة "إرنست و يونج"، و"ديلويت"، و"برايس ووتر هاوس"، وهم ما يطلق عليهم الأربعة الكبار في مجالة الخدمات المهنية.. على مدى العقود الماضية نادرًا ما كانت البنوك تبدل محاسبيها، وأكثر من ذلك إثارة للاهتمام أن الأربعة الكبار لم يقوموا فقط بتدقيق حسابات البنوك الكبرى وإنما كانوا يقدمون كذلك خدمات استشارية هائلة لبيع النصائح الثمينة لهذه البنوك نفسها! فبالرجوع إلى مثال المطعم؛ فمدقق الحسابات يقوم بدور مفتش الصحة والسلامة الذي لا يقوم فقط بتقييم نظافة المطبخ لكنه يحقق أرباحًا ضخمة أيضًا من خلال تقديم المشورة للطاهي من أجل رفع الإيرادات.

على الأرجح فهذا الوضع هو السبب في أنني لم أقابل على مدى عامين مصرفيًّا أو موظفًا واحدًا تحدث بشكل مهذب عن المحاسبين الخارجيين، قابلت واحدة من المحاسبين الداخليين في مجموعة التقارير المالية التي

وصفت طبيعة عملها بأنها "إضفاء الطابع القانوني على العمل"، كان رأيها في مدققي الحسابات الخارجيين حادًا للغاية، قالت لي:

- كيف يمكنهم إعطاء رأي منصف عنا ونحن أكبر عملائهم؟ إنك تظهر قطعة من الورق لمدققي الحسابات الخارجيين وعليها الرقم الذي يبحثون عنه ليخبرونك بموافقتهم، ما أعنيه أنه عليك أن ترى الدلائل لتعرف ما يقابل هذا الرقم وكذلك تفاصيل عمل جميع الوحدات، فإذا علمنا أن مدققي الحسابات لا يهتمون كثيرًا بهذه التفاصيل فسيصبح بإمكاننا خلق نظام محاسبة منفصل دون أن يعلموا عنه شيئًا.

□□□

في الجارديان قررنا أن "نساعد القدر" كما نقول في هولندا، طرح أحد السماسرة سؤالًا بلاغيًا في مقابلتي معه:

- هل نود كمجتمع أن يحصل السماسرة في منتصف العشرينيات على دخل سنوي قدره مليون جنيه إسترليني؟ إذا كانت الإجابة "لا" فعلينا إصدار تشريعات تضمن ذلك على مستوى عالمي، المشكلة هي أن موظفي جهاز التنظيم المالي أغبياء، آسف لأنني أقولها بهذه الصراحة، ولكن لا توجد طريقة أخرى لقول ذلك، لماذا يقرر شاب ذكي محب للمنافسة في الثانية والعشرين من عمره أن يعمل في جهاز التنظيم المالي؟

عندما قررنا أن نضع أجزاء من هذه المقابلة على موقع الجريدة، استخدمنا العنوان "المشكلة هي أن موظفي جهاز التنظيم المالي أغبياء"، وبعد أربع وعشرين ساعة جاءنا أخيرًا اثنان من موظفي جهاز التنظيم المالي أحدهم من صغار السن والآخر كبير.

درس الشاب الصغير الاقتصاد في جامعة مرموقة، حيث التحق معظم رفاقه بالعمل في مجال الخدمات المصرفية براتب سنوي مبدئي قدره 45 ألف جنيه إسترليني تضاف إليه العلاوات، أما موظف جهاز التنظيم المالي فبعد تلقيه علاوة بدء عمل، قدرها ألفان ونصف الألف جنيه إسترليني كان راتبه السنوي أقل بقليل من 30 ألف جنيه إسترليني، ولتبرير اختياره هذا أخبرني: "لديَّ حياة حقيقية، فأنا أحصل على إجازات نهاية الأسبوع، كما أن طبيعة عملي التي تتركز على حماية المستهلك تعطيني هدفًا أسمى وهو جعل القطاع المالي أكثر استقرارًا، في الواقع فإن لديَّ أهدافًا أكبر من السعي وراء تحقيق الربح المطلوب".

حاولت استخدام أسلوبي المعتاد لكسر الجمود فسألته عن نوع الحيوان الذي يتشابه معه في الصفات فأخبرني بنبرة تحمل شيئًا من الغضب:

- لسنا كثيرين للغاية لكنَّ لنا ثقلًا قي المجال، كما أننا لا ننسى أبدًا ونتسم بالقوة، يمكن أن يظهر علينا أحيانًا بعضًا من سمات الغباء، كذلك فإننا لسنا من الحيوانات المفترسة لكنك تنتبه عندما تسمع صوتنا قادمًا من بعيد، أظن أنني من الفيلة.

أصر على أن جهاز التنظيم المالي يستقطب الكثير من الشباب الذكي من أكبر الجامعات - مشيرًا بذلك إلى وصف السمسار لهم بالأغبياء - وما هو أكثر أهمية من ذلك هو أن البنوك أخطأت بشدة في تقدير المخاطر التي قامت بها.. أتذكر حدوث الكثير من اللغط حول اقتراح البعض بتشريع قانون يضمن ترك هذا المجال وشأنه بعيدًا عن الرقابة لأنهم يدركون جيدًا ما يقومون بفعله، وحتى اليوم فما زال الناس يلومون جهاز التنظيم المالي لعدم تنبؤه بالكثير من المشكلات وعلى العيوب التشريعية الموجودة، لكن ألم

يكن من الواجب على الإدارات العليا في هذه البنوك وموظفي إدارة الأزمات أن يعلموا بادئًا بأمر هذه المخاطر؟ لكن وكالمعتاد لم يعبأ أحد بأي من هذه التحذيرات طوال تلك السنوات.

خسر جهاز التنظيم المالي منذ أن اندلعت الأزمة الكثير من الأشخاص على مختلف الأصعدة، كما استمرت سلسلة من استقالات أصحاب الشأن المرموق والمشاهير على الجانب الآخر - وهو ما يطلقه أحيانًا جهاز التنظيم المالي على البنوك - فإذا كان جميع المديرين يقفزون من على سطح السفينة فماذا سيكون مصيري من كل ذلك؟ مجال الخدمات المصرفية يتطلب المهارات نفسها التي نمتلكها في جهاز التنظيم المالي مثل الالتزام وإدارة الأزمات.. أسأل نفسي عن الوقت الذي سأتوقف فيه عن قول لا، ترى متى سيحين الوقت الذي سأنجب فيه أطفالًا؟ لقد أصبحت المعيشة في لندن باهظة الثمن، وبات أمامنا بعض القرارات الصعبة لنتخذها.

عبرنا بار "أباكوس" في طريقنا نحو مترو الأنفاق، ذلك المكان الذي تذهب إليه النساء بحثًا عن موظفي البنوك، اقترحت عليه أن يدخل لكنه أجاب ضاحكًا بأن رفيقته لن تمرر الأمر بهذه السهولة.

لاحقًا وصلني منه إيميل يخبرني فيه: "أمر آخر: لن تنجذب الفتيات إلي بسبب بطاقة عملي، لعل وظيفة جهاز التنظيم المالي لها غاية أسمى ولكنها أقل جاذبية!".

كان موظف جهاز التنظيم المالي ما يزال في الجامعة حينما وقعت الأزمة، أما الموظف الأكبر سنًا فقد كان وسط الأزمة، توجهت بفضول أكبر من المعتاد إلى "كناري وارف" - أشهر منطقة مال في لندن - حيث كان موعدنا على بعد مسافة قصيرة من مكاتب جهاز التنظيم المالي.. كان الرجل ذا

نظرة مسترخية ونبرة خافتة في قرابة الخامسة والثلاثين من عمره، وصف ميوله السياسية بأنها تنتمي إلى منتصف اليسار، استمع لأسئلتي بتأنٍ ثم أخذ وقته للإجابة عليها.

أخبرني أنه لا يؤمن بصحة التعليقات حول المصرفيين مثل وصفهم بـ"الأوغاد الباحثين عن المال"؛ فالأمر يرتبط بثقافة المكان وليس ما إذا كان العاملون بالمجال سيئين أم لا، فعندما ينضم الفرد إلى هذا المجال ويرى أن الناجحين هنا هم الأوغاد سيرغب في أن يكون مثلهم لكي يصل إلى النتيجة نفسها.

بدأ عمله في بنك استثماري كبير، وعلى الرغم من أنه لم يود التحدث كثيرًا حول إنجازاته الشخصية فإنه أخبرني أنه كان يتلقى دائمًا تقييمات ممتازة ويفوق جميع التوقعات، لكنه دائمًا ما شعر بتناقض حول طبيعة عمله وهو ما ازداد في النمو مع الوقت حتى تحول إلى خيبة أمل كبيرة.. زملاؤه في الجامعة كانوا جميعًا مدرسين وأطباء وضباط شرطة، وفي اعتقاده أن دائرة معارفه هذه بتنوع خلفياتها هي التي ساعدته على التخلي عن الوظيفة، ثم أضاف: "كما أنني لم أكن مهتمًا بشدة بكل وسائل الترف والكماليات".

عندما علم بأنه لا يود الاستمرار في مجال الخدمات المصرفية فكر في المكان الذي يستطيع استخدام مهاراته فيه، فكانت الإجابة هي جهاز التنظيم المالي.. الكثير من الزملاء هنا تركوا العمل في البنوك من أجل هذه الوظيفة.. في جهاز التنظيم المالي نحتاج إلى خليط يضم هؤلاء الذين لم يعرفوا هذا العالم بعد ويملكوا وجهة نظر أشمل تسمح لهم بالتطرق إلى

الأمور البسيطة المهمة، بالإضافة إلى المصرفيين السابقين من أمثالي والذين يعلمون خبايا الأمور.

كان تقديره أنه في المملكة المتحدة اليوم يعمل ما يقرب من المليون شخص في مجال الخدمات المالية.. أمَّا جهاز التنظيم المالي فكان بالكاد يضم خمسة آلاف شخص، لكن بطبيعة الحال فالعمل لا يحتاج إلى الكثير من الموظفين كما أن البنوك دائمًا ما ستكون ذات موارد أكبر.

لجهاز التنظيم المالي فرق انتشار تعمل في جميع البنوك الكبيرة للقيام بـ"الأعمال الشرطية"، حيث يكثر في الوسط استخدام مصطلح "الرقابة باستمرار وعن قرب".. عملنا يحتاج إلى التواصل المستمر مع الإدارات العليا وفي أغلب الأحيان مع الإدارة العامة للبنك لكن مع ذلك؛ فالكثير من الأشخاص لا يملكون اتصالًا مباشرًا بنا.. الهدف من العمل هنا هو فهم المخاطر التي تقتحمها البنوك، فعندما تقابل قضية ما تثير اهتمامك تبدأ في البحث عنها لكي تصل إلى صلب الموضوع ومفتاح القضية دائمًا هو معرفة ما إذا كان المديرون مدركين لحجم هذا الخطر والتأكد من أنهم يعملون على دراسته.. في السابق كان من السهل علينا مراقبة جميع أعمال البنوك وكنا نمتلك سطوة في هذا المجال أمَّا اليوم فقد بات الأمر أكثر صعوبة.

إذًا فكيف كان يسير العمل قبل عام 2008 بخصوص التزام الدين المكفول وتنويعاتها المختلفة والأكثر تعقيدًا؟ موظفو المبيعات في الغالب لا يملكون أدنى فكرة عمَّا يقومون ببيعه، أمَّا مصممو هذه السندات فهم بالطبع على علم بخباياها، لكنهم دائمًا ما يواجهون عقبة موظفي الرقابة والمسؤولين عن إدارة المخاطر، ولتخطي هذه العقبة فهم يقومون بتقديم نسخة من مشروعهم لا تحتوي على المخاطر الحقيقية كنوع من التحايل

وإظهار الموضوع بشكل أقل خطورة، ومن ثم فإن هؤلاء المسؤولين في إدارة الرقابة هم المخولون بتقديم هذه المشاريع لنا.

ففي نهاية المطاف يعتمد جهاز التنظيم المالي على ما يُصرح به البنك وما تقدمه لنا الإدارة الداخلية.. المشكلة هي – وقال ذلك بابتسامة هادئة – أن إدارة البنك الداخلية في بعض الأحيان لا تعرف ما يحدث حولها، فقد وصلت البنوك اليوم إلى مرحلة شديدة التعقيد تجعل مراقبتها غاية في الصعوبة.

أخبرني بعد أن سألته بأنه لا يظن أن أحدًا قد كذب عليه متعمدًا من قبل لكن بالتأكيد لا يمكننا التحقق من ذلك، ثم إن الخطر الحقيقي ليس في إخفاء إدارة البنك عنا بعض الخبايا، ولكنه يكمن في عدم معرفتهم بمخاطرها من الأساس، إمَّا بسبب عدم إدراك أحد لها أو كتم ذلك السر من قبل بعض الموظفين.

تحدث بعدها عن ثقافة الخوف وكيف أن الموظفين لا يعيرون اهتمامًا لمصلحة بنكهم وإنما يقومون بما هو أفضل لمصلحتهم الشخصية ومسارهم الوظيفي فقط، فإذا كان ينظر إليك باعتبارك الفتى الذهبي فلن يكون مصدر قلقك هو أن تسقط الكرة، وإنما أن تحافظ على مركزك وعلى سيرك نحو القمة، ويصبح بعدها آخر ما تود فعله هو أن تعرِّض نفسك للخطر أو أن تصدر قرارًا قد يؤثر على هذا الهدف.

لذلك كان يظن أن الأزمة لم تكن بفعل مؤامرة ما وإنما بسبب تراكم كل هذه الأخطاء.. إدارة البنوك دائمًا ما تكون في صراع، فما هو أصلح على المدى الطويل للبنك أو الدولة قد لا يكون هو نفسه الاختيار الأمثل من أجل الترقية المقبلة أو علاوة نهاية العام.

أشرت إلى وصف موظفي جهاز التنظيم المالي بالأغبياء لكنه تجاهل الحديث عن ذلك.. أخبرني أن الاعتقاد السائد هو أن موظفي جهاز التنظيم المالي يمثلون الفريق "ب" أو هؤلاء الذين فشلوا في الحصول على وظيفة في مجال الخدمات المصرفية، لكن على أرض الواقع فإن هذا غير صحيح على الإطلاق، فهنا لديك مساحة أوسع للتصرف بدون قيود لأن ثقافة العمل هنا لا تمتثل للتقاليد بشكل كبير، لكن أن تصفهم كفريق "ب"؟ أظن أنك بحاجة لأن تسأل إدارات التوظيف في البنوك، فنحن باستمرار نحصل على عروض للعمل هناك.

الأمر سهل للغاية فلسنا حتى بحاجة إلى التقدم للحصول على الوظيفة، يأتي إلينا ممثلو البنوك ومعهم السير الذاتية ويقدمون عروضًا مباشرة بالنيابة عن البنك، من السهل عليك أن تفهم لماذا؛ فأنا أعلم تمامًا كيفية عمل جهاز التنظيم المالي وما يريده من البنك، وكذلك فإني أعلم متى سيتدخل جهاز التنظيم المالي لإجبار البنك على قرار ما وأعرف التصرف السليم في ذلك الحين.

تجهم وجهه قليلًا لتظهر بعد ذلك من جديد ابتسامة لطيفة وقال:

- لا يوجد في جهاز التنظيم المالي من لا يستطيع القيام بـ 30% أو 40% من العمل الإضافي في البنوك، وكما أخبرتك من قبل فقد عملت أنا نفسي في واحد منهم وبالنظر إلى مساري الوظيفي هناك فلو كنت قد استمرت في العمل لكان راتبي سيصبح مرتين أو ثلاثة أضعاف ما أتلقاه الآن.

لكن بقراره بالعمل في هذه الوظيفة فقد اختار لنفسه أسلوب معيشة يختلف تمامًا عمَّا كان عليه، وهذا بحسب كلماته "اختبار حقيقي لشخصيتك، وإذا ما

كنت تستطيع أن تقول لا لدخل قد يصل إلى ثلاثة أو أربعة أو خمسة أضعاف راتبك الحالي".

□□□

ما زلت أتذكر جيدًا المشهد حولنا في "كاناري وارف" والمقعد الذي جلسنا عليه في الظل المقابل لكشك القهوة، أتذكر بوضوح كذلك كيف كانت أشعة الشمس تنعكس على عيني من على زجاج الأبراج في طريقي للعودة إلى مكاتب "الجارديان" عندما ركبت القطار على خط "دوكلاندز لايت".

في البداية شعرت بالإحساس نفسه الذي راودني في مقابلة "ويليام ج.. هارينجتون"، لكن بعدها شعرت للمرة الأولى بغضب حقيقي يعتريني، تبعه بعد ذلك شكل من أشكال اليأس والخوف الحقيقي الذي سيطر علي.. أظن أنه حتى مقابلتي لموظف جهاز التنظيم المالي الكبير هذا كنت أمتلك أملًا ضئيلًا في سماع بعض الأنباء السارة وسببًا مقنعًا بأننا قمنا بكل ما يتوجب فعله لتجنب تكرار الأزمة الاقتصادية الأخيرة.

سألته بشكل مباشر:

- هل تم إصلاح القطاع بعد حدوث الأزمة؟

- لا أظن ذلك.

انتهت مرحلة الإنكار إذًا.

9

"اللعنة"



على الرغم من عدم وجود أي أرقام مثبتة حول هذا الموضوع، فإن انطباعي هـو أن عـددًا قلـيلًا جـدًّا من الناس خارج عالم المال غير مدرك لحقيقة أن الحياة، كـما نعرفهـا كانـت عـلى وشـك الانتهـاء عـام 2008..

بالطبع كل هذا منطقي.. فلم يكن لأي شخص على دراية بذلك التهديد أي مـصلحة في زيـادة الـذعر مـن خلال الحديث عن الأزمة.. لقد انتظر الرئيس السابق للمجلس الأوروبي، "هيرمان فان رومبـوي"، وبكـل هـدوء حتى عام 2014 قبل أن يعترف في مقابلة صحفية بأننا منذ ست سنوات كنا "على بعد ملليمترات من الانهيـار الكامل"..

من الأسهل بكثير أن تنتج هوليود فيلمًا ناجحًا عن نيزكٍ ما سيصطدم بالأرض، أو عن الأوبئـة أو عن الغزو الفضائي، لكن أن تنتج فيلمًا عن شيء غامض ومجرد مثل النظام المـالي العـالمي في شـكله الحالي.. كما أن قانون الصمت لا يساعد في أي شيء.. فهو يكبـت أو يـشوه المعلومـات المقبلـة مـن داخل القطاع.. إضافة إلى أنك أثناء دراستك بالجامعة لا تتعلم شيئًا يُذكر عن نظريـات وممارسـات النظام المالي، ولا أظن أنني الوحيد الذي تعلم عـن تـاريخ المـصريين القـدماء أكـثر مـما تعلـم عـن البنوك أو منظومة صنع المال..

في أثناء إحدى الحفلات أو وجبات العشاء التي كنت فيها، وكان أحدٌ ما يسألني بسخرية واستهزاء عن "هؤلاء المصرفيين"، كان يتضح لي أكثر جهل الناس فيما يتعلق بالخطر الذي شكلته الأزمة الاقتصادية الماضية..

تكون نبرة السؤال في الغالب ساخرة أو ضاحكة، وكأن الموضوع بعيد تمامًا عن الجدية؛ والواضح أن من يسأل ينتظر مني كلمات من قبيل: "طمع"، أو "كوكايين"، أو "وقاحة"..

ويذكرني كثيرون بشخصية "جوردون جيكو" في الفيلم الشهير "وول ستريت" (1987)، ومقولته المعروفة: "إن الطمع - إذا أردنا أن نعبر عمَّا نحن فيه بشكلٍ أفضل - جيد"..

عندئذ أقاوم الرغبة في توضيح حقيقة أن "جوردون جيكو" لم يكن مصرفيًّا، بل كان ما يُعرف بـ"Corporate Raider" أي إنه شخص يقوم بشراء عدد كبير من أسهم شلاكة ما، ثم يقوم باستخدام حق التصويت لكي يقوم بالسيطرة على الشركة، ويعرف كذلك باسم "مساهم نشط"، وأن وظيفته تتلخص في الاستيلاء على الشركات رغمًا عنهم - يقوم بشراء نسبة كبيرة من أسهم شركة ما، ثم يستخدم حقه كصاحب أسهم في التصويت لقرارٍ يسمح ببيع الشركة - وأكتفي بأن أخبرهم كيف أن بعض الأمور التي عرفتها عن العاملين في البنوك قد "صدمتني بشدة"..

لم تكن لديَّ أي فكرة عن مدى الضرر الذي يمكن أن يلحقه القطاع المالي بالمجتمع، ناهيك عن مدى قربنا من حافة الهاوية والأزمة التي كنا نعيشها عام 2008.. ومع ذلك، فإن ما أدهشني أكثر هو كيف تستمر تلك المؤسسات بنظام حوافز يبدو أنه مصمم لتشجيع فكرة "الأجل القصير".. تخيَّل أناسًا يقولون لك من دون أي قلق، أو حتى أي شعور بالخجل مما

يقولونه، إن بنكهم مجرد منصة يمكن استبدالها.. أو كما قال لي سمسار لدى بنك صغير في حي المال:

- تحتاج إلى مكان لتعمل منه سمسارًا، هذه هي صورة البنك في خيالنا.. يمكن لفريق عمل كامل أن يترك البنك وينتقل إلى بنك آخر.. ليس هناك ولاء في كلتا الحالتين.. ولا تدري الإدارة العليا للبنك أي شيء عمَّا يحدث، ومن أين لهم أن يعرفوا؟ وما الذي يدعو أي أحد إلى أن يخبرهم بما يحدث؟ إنه عالم يفترس فيه القوي الضعيف.. كل واحد يعمل لصالحه الشخصي، وجميعنا نعمل ضد البنك.. حتى رئيس الأسواق، أي الرجل المسؤول عن جميع السماسرة، يقف إلى جانب السماسرة ضد البنك.. وتتكون الإدارة من سماسرة نجحوا في شق طريقهم لأعلى.. فأي نوع من الناس تظنهم؟

لم يكن هذا هو الجواب الذي توقعه الناس.. أبدى كثيرون عدم ارتياحهم وهم يستوعبون ما يتضمنه هذا الكلام.. وتساءل العديد منهم عمَّا إذا كان من أجريت معهم المقابلات يبالغون أو أن لديهم رغبة في الانتقام من ظلم أصابهم لكنه خرج منهم وكأنه كشف لأسرار المجال؟

كنت أفكر مثلهم لفترة طويلة، وهو ما كنت أؤمن به لفترة طويلة.. فمن هذا الذي يريد أن يعيش في عالم، حيث مشكلات من هذا الحجم لا تعرف العامة عنها شيئًا، ناهيك عن عدم معرفة الطرق التي يتم عن طريقها حل تلك المشكلات؟ لكنني نجحت لفترة لا يُستهان بها في البقاء داخل دائرة الإنكار.. وأتذكر تمامًا متى وصلت تلك المرحلة إلى نهايتها وبدأتُ بتقبل الواقع، وكأن إنكاري لكل ما يحدث كان كالسد الذي حطمته قوة المياه المندفعة..

أولى مراحل تصديقي لذلك الواقع حدثت خلال مؤتمر صحفى.. أرسلتني صحيفة "الجارديان" لتغطية إعلان النتائج السنوية لثلاثة بنوك بريطانية "أكبر من أن تفشل" في مارس عام 2013.. وهذا شيء يتناقض مع جميع لقاءاتي السرية.. فجأة، وجدتني مدعوًا إلى مبانٍ لامعة عملاقة ذات إطلالة رائعة على لندن.. كان هناك نحو عشرين صحفيًا، ويبدو أن دورنا كان يقتصر على أن نجلس بينما يمطرنا الرئيس التنفيذي بالأرقام والنسب المئوية والمعادلات والرسوم البيانية.. وبلهجة تنم عن سنوات خبرة عديدة في المؤتمرات الصحفية من هذا النوع، كان الرئيس التنفيذي يقول أشياء من قبيل:

- ما زلنا واثقين جدًا من مركزنا المالي، ولا يزال هدف استراتيجيتنا هو مراعاة مصالح جميع المساهمين..

بينما يشير إلى الغرامات التي نجمت عن الفضائح الأخيرة على أنها "قضايا قديمة" تتطلب "تعويض العملاء"، في حين أشار بنك "إتش إس بي سي" بأدب إلى غرامة هائلة قدرها 1.9 مليار دولار فرضتها عليه السلطات الأمريكية نتيجة التورط في غسل الأموال على أنها "مسائل تتعلق بالتنظيم وتنفيذ القانون"..

في عطلة نهاية الأسبوع التي سبقت المؤتمرات الصحفية، كنا قد تلقينا تقارير النتائج السنوية.. وباستثناء الملاحق، وصل حجم تقرير بنك "آر بي إس" إلى 289 صفحة، وبنك "إتش إس بي سي" إلى 550 صفحة، أما بنك "لويدز" فوصل تقريره إلى 165 صفحة..

خلال المؤتمر، سمحوا لنا بطرح الأسئلة.. وسأل صحفي: "ماذا كان مبلغ المائتين وخمسين مليون جنيه إسترليني مخصصًا لأجله؟".. وسأل

آخر عن كيفية تحديد مُرتَّب الرئيس التنفيذي، وسأل آخر عن رأي المديرين التنفيذيين في مسألة عودة كل من بنكي "آر بي إس" و"لويدز" إلى القطاع الخاص حتى نتمكن من معرفة ما إذا كان "دافعي الضرائب سوف يحصلون على أموالهم مرة أخرى؟".

خاطب الرؤساء التنفيذيون معظم الصحفيين بأسمائهم الأولى ومن دون تكليف، ثم أعطوا إجابات مطولة وغير مفهومة.. وعندما انتهى المؤتمر الصحفي، كانت هناك استراحة لتناول السندويشات اللذيذة والفاكهة، وعلق صحفي يقف إلى جواري قائلًا:

- كنت أغطي الأخبار السياسية حتى وقت قريب.. الشيء الغريب هو أنني اكتشفت أن بوسعك الاستمرار في الصحافة المالية من دون معرفة واقع ما يحدث.. هناك دائمًا أرقام ونتائج جديدة.. ويمكنك جمع عدد قليل من التعليقات، ومن ثم تنتقل إلى الموجة المقبلة من الأرقام والنتائج، وهكذا..

قام البنكان اللذان يتم تمويلهما من الحكومة، بالسماح لمديريهما التنفيذيين وأعضاء مجلس الإدارة بالتحدث مع الصحفيين قبل وبعد المؤتمر الصحفي.. في حين أن بنك "إتش إس بي سي"، وهو ليس حكوميًّا، اكتفى بمكالمة عبر التليفون في وقت مبكر من الصباح ولمجموعة مختارة من الصحفيين فقط.. بينما استغرق مدير البنك نصف وقت المؤتمر الفعلي في قراءة نص سبق إعداده..

كان المؤتمران الصحفيان لبنكي "لويدز" و"آر بي إس" متماثلين إلى حد بعيد.. وبعد أن فكرت مليًّا في مجريات تلك المؤتمرات الصحفية خلال عطلة نهاية الأسبوع، أدركتُ أمرًا.. لقد كنت مجرد شاهد على طقوس خاصة.. ذلك التدفق للأرقام والعبارات التي قالها مسؤولو العلاقات

العامة، وتركيز الصحفيين على التفاصيل البريئة نسبيًّا - سواءً كان هذا بقصد أو من دون قـصد - فـإن الصحافة ومعها هؤلاء الرؤساء التنفيذيين يقدمون عرضًا يؤكد رسالة بعينها: "كـل شيء عـلى مـا يـرام، والجميع سيعودون إلى أعمالهم المعتادة"..

الواقع هو أن تلك البنوك تمتلك عشرات الآلاف من المـوظفين، وأن لهـا حـضورًا في العديـد مـن الدول، وتشارك في أنشطة مختلفة وغامـضة في جميـع أنحـاء العـالم.. وواقـع أيـضًا أن تلـك البنـوك تورطت على مدى السنوات الأخيرة في العديد من الفضائح.. وأن دفاترها كانت تعطـي صـورة غـير دقيقة، بل يمكن القول صور مضللة، عن المخاطر التي تواجهها..

كانت الرسالة التي أوصلها الرؤساء التنفيذيون هي أن كل المشكلات التي واجهها القطـاع هـي الآن من الماضي.. قلت لنفسي إنني لو كنت مواطنًا أو قارئًا عاديًّا لانطلت على الحيلة، ولآمنت بـأن النظام المالي عاد إلى دائرة الأمان من جديد.. وأن كل ما علينا فعله الآن هو تسوية الأمـور الخاصـة بالمكافآت، فذلك هو محور تركيز رجال السياسة والإعلام.. ولكنني الآن وبعد كل تلك المقابلات، قد تجاوزت مرحلة الجهل، وكذلك مرحلة الإنكار ولذلك شعرت هذه المرة بالغضب الشديد..

عندما قمت بزيارة قصيرة إلى هولندا، فكرت بزيارة صديق قديم لي؛ "بيتر فان إيـس".. كنـا قـد نشأنا معًا في الحي نفسه بجنوبي "أمستردام".. كنا لاعبي خط الدفاع في فريق كرة القـدم المحـلي في الحي.. كنا بعد كل تدريب نعود إلى المنزل بالدرَّاجـة، ونـدردش مثـل أي تلميـذين شـاطرين؛ عـن مزايا وعيوب اختيار دراسة اللاتينية أو اليونانية..

وعلى الرغم من أننا لم نلتقِ كثيرًا خلال العقدين الأخيرين، فإن رباط الصداقة لم ينقطع بيننا.. أصبح "بيتر" مصرفي استثمار ناجحًا للغاية في بنك "يو بي إس" السويسري في "أمستردام".. كنت أعرف أنه على الرغم من تغييره لوظيفته فإنه قادر على التحدث بعلم وخبرة عن مؤسسات التمويل وبنوك الاستثمار.. لذلك عندما جلسنا في كافيه "أميريكان" في ميدان "ليدزيبلين" بـ"أمستردام"، كان سؤالي الأول هو عن "قانون الصمت".. ولكونه مصرفي استثمار سابق في هولندا، لم يجد "بيتر" سببًا يمنعه من التحدث بصراحة عن القطاع، بشرط أن يحافظ على سرية البنك وعملائه.. وها نحن ذا، بعد مرور خمسة وثلاثين عامًا منذ أن كنا زميلين في فريق "أكتيف" لكرة القدم، رجلان ناضجان يدردشان داخل كافيه كبير في "أمستردام"..

إن إجراء حوار مع الناس مهمة غريبة.. فأنت تلتقي أحدهم لأول مرة، وفي ظل أجواء خاصة مليئة بالمشاعر تحاول أن تستخلص منه أكبر قدر ممكن من الأفكار والمعلومات.. وتستكمل مهمتك عبر الإيميل أو التليفون حتى تنقِّح نص الحوار، ومن بعدها لا يرى أحد منا الآخر.. حافظت على تواصلي مع بعض من التقيتهم، ولكن ليس أغلبهم، وربما لذلك كانت قصصهم عن النظام المالي العالمي والدور المحوري لحي المال محايدة بالنسبة لي، كما لو أنها تؤثر أو تهدد غيري فحسب.. إلى أن جلست لأشرب فنجان القهوة الغالي وأتناول الساندويتشات مع "بيتر"..

عندما تكون العلاقة مع شخص ما عميقة إلى هذا الحد، فإن هذا يعني إمكانية تجاوز المجاملات والدخول في حوار صادق مبني على الثقة.. لذلك كنت حريصًا على لقاء "بيتر".. كنت أشعر بالتردد إزاء الضغط عليه لمعرفة

الحقيقة: هل كانت حكايات من التقيـتهم عـن الـساعات والأيـام التـي أعقبـت انهيـار بنـك "لـيمان براذرز" صحيحة؟ ذلك السباق مـن أجـل تجميـع أكـبر كـم ممكـن مـن الأغذيـة والنقـود والـذهب، والتحضير لنقل الصغار إلى الريف، وما يزعم من اتجاه الناس إلى تخزين الأسـلحة.. لـو أن هنـاك مـن بمقدوره أن يمنحني إجابة مقنعة عن كل هذا فهو "بيتر" بالتأكيد.. هو من سيخبرني ما إذا كانت تلـك الحكايات مبالغ فيها أم لا.. إنه رزين العقل، حتى بالمعايير الهولندية.. أجابني "بيتر" قائلًا:

- أتذكر أنني نظرت من النافذة وتأملت الأتوبيسات وهي تمر في الشارع.. كان الكل في طريقه إلى يوم عمل عادي.. كان يومًا كأي يوم.. أو هكذا ظن الجميع.. قلـت لنفـسي إن كـل هـؤلاء ليـست لـديهم أدنى فكرة بالتأكيد عمَّا سيحدث.. وكذلك كنت، وكذلك كان زملائي.. ولأول مرة في حيـاتي، اتـصلت بوالـدي مـن المكتب لأطلب منه نقل كل مدخراته إلى بنك آخر أكثر أمانًا.. وقد بادر بفعل ذلك.. تملكنـي الرعـب عنـد عودتي إلى منزلي في ذلك اليوم.. حينها فقط عرفتُ كيف يشعر من هو تحت تهديد الحرب..

□□□

"اللعنة" هي الكلمة التي يمكن أن تصف مزاجي بعد انتهاء لقائي مع "بيتر".. "يخرب بيوتكم".. كل هذا جرى بالفعل! والأسوأ من ذلك أن هناك احتمالًا كبيرًا للغاية أن يتكرر الأمر..

كـل مـن التقيـتهم قـالوا عبـارة واحـدة: "عـدنا إلى العمـلي وكـأن شـيئًا لم يحـدث".. منـذ عـام 2008 وهنـاك موجـة لا تنتهـي مـن المقـالات الجوفـاء عـن "الـدروس المـستفادة" و"ضرورة اسـتعادة ثقـة الجمهـور".. وفتـشت اللجـان

البرلمانية بحماس عن أسباب الأزمة وأسفر ذلك عن إصدار مجموعة من القواعد والأنظمة الجديدة التي صُممت لتفادي حدوثها مرة أخرى.. وأصبح للإدارة الوسطى الآن المزيد من السلطة والقوة، وصار سعي البنوك لتكون كيانًا كبيرًا أكثر تكلفة من ذي قبل، وخاض العديد من كبار الموظفين في الإدارات التي تتعامل مع الجمهور جولات مكلفة لتغيير ثقافة البنك.. غير أن الحوافز الضارة الكامنة في القطاع المالي ظلت دون تغيير تقريبًا..

يتوجب على البنوك الآن تبني مستوى أعلى من هوامش الأمان الرأسمالية، وإلا عليها أن تمول جزءًا أكبر من مخاطرها بالأسهم الخاصة وليس الأموال المقترضة.. ولكن هوامش الأمان الرأسمالية لا تزال في مستوى أدنى بكثير، وعلى الرغم من السعي لرفعها فإن ذلك لن يتحقق قبل مرور سنوات أخرى..

يحظر على البنوك الأمريكية الآن استخدام رؤوس أموالها الخاصة للمضاربة والاستثمار في الأسواق ("التجارة في الممتلكات")، كما أن المفوضية الأوروبية أجبرت بعض البنوك على تقليص أو بيع أنشطة البنوك الاستثمارية لديها، مع ما يترتب على ذلك من نتائج غير مقصودة تجعل من الأسهل على البنوك الباقية تقاسم الأسواق فيما بينها نظرًا لعدم وجود بنوك جديدة في الساحة..

وعلى الرغم من أن بعض البنوك قلَّص أو فكك الإدارات الاستثمارية، لكن البنوك لم تُقسَّم إلى وحدات بسيطة وصغيرة بما فيه الكفاية لضمان ألا يؤدي انهيارها إلى كارثة.. وبدلًا من ذلك، وإذا انهار بنك، فإن من المفترض أن يتدخل الاتحاد المصرفي الأوروبي ليغلقه بطريقة منظمة.. فمن الذي

يساند الاتحاد المصرفي الأوروبي إذا أدى الذعر الحقيقي إلى انهيار العديد من البنوك في الوقت نفسه؟ أجل، إجابتك صحيحة: "دافعو الضرائب".

تستمر التحالفات والاحتكارات الهائلة بين مجموعة من البنوك لتحقيق أرباح ضخمة عن طريق الاستحواذ على السوق، كما كانت من قبل.. وقد فرض الاتحاد الأوروبي سقفًا للمكافآت، ولكن هذا أدى ببساطة إلى رفع البنوك لسقف المرتبات الثابتة وخفض المكافآت، مما يحجب أرباح ذلك الوحش بشكل فعال عن أعين العامة..

قائمة التدابير التي تم اتخاذها بعد الأزمة تطول، ولكن النمط الأساسي مستمر: كان تجاوب الجهات المنظمة مع أزمة 2008 هو مكافحة الأعراض بدلًا من القضاء على المرض.. وبدلًا من بداية جديدة بقوانين واضحة بسيطة، أصبحت هناك سلسلة لا تنتهي من القواعد الجديدة.. صار تأسيس البنك مهمة أكثر صعوبة بسبب تلك القواعد التي تفرض وجود عدد هائل من الموظفين في إدارة المخاطر والامتثال، فمن أين للبنك الجديد تغطية مرتبات كل هؤلاء؟

عام 2000، كشفت فضيحة شركات "الدوت كوم" عن تضارب مصالح بين أنشطة كانت تقدمها شركات منفصلة: وهي طرح الشركات في البورصة، وتداول الأسهم، وإدارة الأصول.. فهل قررت الجهات المنظمة بعد فضيحة شركات "الدوت كوم" منع بنوك الاستثمار من القيام بتلك الأنشطة المتضاربة معًا؟ إطلاقًا، كل ما هنالك أنها أُجبرت على تطبيق سياسة الفصل التام بين الإدارات، وهي السياسة التي يديرها أفراد المخاطر والامتثال في البنك نفسه..

وفي أزمة 2008، تبين أن مصرفيي الاستثمار في البنوك الكبرى يضاربون بمدخرات المواطنين العاديين التي أودعوها لدى القسم التجاري في البنك.. فهل أُجبرت البنوك الكبرى على تقسيم أنفسها إلى أقسام مختلفة؛ قسم الاستثمارات ذات المخاطر العالية والقسم التجاري التقليدي، الذي يحتوي على مدخرات العملاء ومنظومة السداد؟ كلا، كل ما حدث هو الفصل بين الإدارتين، في بريطانيا على الأقل، ولكن هذا الفصل لن يتم الآن ولكن في غضون السنوات المقبلة..

كما لم توافق البنوك على السماح لجميع موظفيها بالخضوع للاستجوابات بشأن حقيقة ما جرى وأسبابه، ولم يصرح أي بنك بأنه يفرض العقوبات كل من سولت نفسه التلاعب بالبنك وسمعته.. وكذلك لم تنهِ البنوك علاقتها بشركات المحاسبة التي تلاعبت في ميزانياتها، والأمر نفسه ينطبق على وكالات التصنيف الائتماني.. فمن المؤكد أن البنوك لم تتعاون في مكافحة تلك الزيادة المصطنعة في هوامش أمان رؤوس الأموال.. والحقيقة أنها أنفقت الملايين من أجل حشد التأييد لإبقاء تلك الزيادة المحتمة عند حدها الأدنى..

استمرت جميع البنوك الكبرى مسجلة في البورصة، أو منها ما يحاول العودة إليها في أسرع وقت ممكن.. واستمرت منظومة انعدام الأمان الوظيفي تحكم حي المال وكذلك مبدأ "على المشتري أن يأخذ حذره" ومعهما قانون الصمت.. كما حافظت وكالات التصنيف الائتماني على تحالفاتها، ومعها مؤسسات المحاسبة الأربع الكبرى، التي استمرت في تقديم خدمات استشارية رفيعة المستوى للبنوك التي يُفترض أنها تقوم بمهام المراجعة المالية لها..

يتلقى "توني بلير"، رئيس الوزراء من حزب العمال السابق، قرابة المليونين ونصف المليون جنيه سنويًّا مقابل خدمات استشارية يقدمها لبنك "جي بي مورجان".. وعرضوا على "هيكتور سانتس"، الذي كان يرأس الجهة التنظيمية وقت الأزمة عام 2008، وظيفة مرموقة في بنك "باركليز"، وتقدَّر مكافأته بثلاثة ملايين جنيه سنويًا..

اللعنة.

التقيت رجلًا في أواخر الستينيات من عمره، تقاعد مؤخرًا بعد مسيرة طويلة في وكالة تصنيف ائتماني صغيرة.. بدا لي رجلًا لطيفًا، ولم أنتبه إلا بعد انتهاء مقابلتنا إلى أنه كان قد أرسل لي رسالة نصية يخبرني فيها بأنه سيتأخر خمس دقائق..

سألته عن شعوره وهو يرى، عند تقاعده، النظام المالي وهو يوشك أن ينهار ويقضي علينا جميعًا..

- أشعر بالغضب كلما تذكرت ذلك..

كانت تلك الوظيفة في وكالة التصنيف لائقة به وهو في سن الشباب: مرتب جيد مقابل خدمة لها قيمتها في المجتمع..

- أهمية التصنيف هي تحديد مدى سلامة الشركة للاستثمار فيها، وكذلك تحديد المخاطر.. فإذا لم تكن تثق فيها فلن تتعامل معها.. هكذا، ببساطة..

ثم كان يوم 15 سبتمبر 2008.

- كان شيئًا مرعبًا.. مرعبٌ بكل تأكيد.. كنا على وشك انهيار عالمي تام.. كنت أقضي إجازة في ذلك الوقت الذي أفلس فيه بنك "ليمان براذرز".. أتذكر أنني كنت أتصفح الجرائد في كل يوم وأنا أشعر بفزعٍ شديد.. وأتابع الأحداث عبر تليفوني "البلاك بيري".. ارتباك وحيرة وعدم

تصديق.. انتابتني كل المشاعر المتضاربة.. حتى هددتني زوجتي بأن تلقي بالتليفون في البحيرة إن لم أتوقف عن قراءة تلك التقارير.. لكنني لم أستطع التوقف..

لم يكن مدمن "البلاكبيري" هذا وحده في حالة الفزع العامة التي شهدها العالم خلال الأزمة.. والحقيقة أنه من الصعب المبالغة في وصف نطاق الخوف والارتباك التي شعر بها العاملون بالقطاع بينما تتكشف الأحداث أمامهم.. ووصل ذلك الرعب الخيالي حتى رؤوس السلطة حول العالم.. ها هي "نيويورك تايمز" تصف الاجتماع "العاجل غير العادي" في واشنطن خلال الأزمة، الذي أوضح خلاله رئيس الخزانة الفيدرالية "التبعات الفادحة" للأزمة أمام أعضاء الكونجرس.. يقول السيناتور الديمقراطي "تشارلز شومر":

- تجمدت الحدود الائتمانية لأمريكا، وهي شريان الاقتصاد.. وهو أمر لم يحدث من قبل.. صرنا في عالم جديد تمامًا.. أرض جديدة، وليس أمامنا أن نتركها في حالة تجمد وإلا انهار كل شيء وبأقصى سرعة.. كنا محظوظين.. يكفي أن أقول لك هذا..

الاقتصادي "بول كروجمان"، الحائز على جائزة نوبل، يتحدث عن مشاعر "هانك بولسون" أمين الخزانة الأمريكية وهو يتابع الفوضى بعد قراره بإغلاق بنك "ليمان":

- كان كابوسًا في عين أي واضع سياسات اقتصادية.. فأنت تجلس وتراقب وأنت تعلم أنك من أصدر القرار الذي دمر اقتصاد العالم.. لحظة فظيعة بلا شك..

وبعد مرور سنوات على أزمة 2008، لم يتبدد خوف وغضب صاحبنا مدمن "البلاكبيري":

- أكاد أجن كلما قرأت في الصحف عن منتج مالي جديد.. يتم توصيف كـل منـتج جديـد بتلـك العبارات الغامضة المشجعة: كيف أنه عظيم وآمن.. تمامًا كما كانت البنوك تقدمها قبل الكارثة..

يشعر أحيانًا أن الوضع كان ليتغير لو أن النظام المالي تعامـل مـع الأزمـة مـثلما يتعامـل راكـب موتورسيكل عندما ينجو من حادث أليم:

- يكون هناك مستوى عالٍ من الأدرينالين عندما يـساعده حـسن حظـه، تتبعـه صـدمة هائلـة عندما يدرك حجم الكارثة التي أفلت منها.. ولكنه ما إن يـستمر في رحلتـه ويـستغرق في المـشاهد من حوله، فإنه يقول لنفسه إن الحادث ربمـا لم يكـن ليقـع بتلـك الـصورة المروعـة.. وتـتلاشى مـن الذاكرة تفاصيل كل هذا، حتى تتوه في عقله وينساها.. حتى إنه يتساءل عمَّا إذا كان الحادث بهـذا السوء فعلًا؟!

كانت نبرته قد تحولت إلى الغضب عند هذه النقطة، وعندما نبهته إلى ذلك تزايد غضبه:

- لو أنك أخبرت الناس في عز الأزمة أن تغيـيرًا مـن أي نـوع لـن يحـدث في الأعـوام التاليـة، لما صدقوك.. كانوا في قمة الفزع والخوف.. ولكن ها نحن ذا.. عادت الأمور كما كانت.. وتحولنا فقـط من مرحلة "لقد كنا على وشط الدمار التام" إلى "لقد نجونا من هذا"..



الغضب عاطفة مركبة.. فهي تنفث عن كم من الطاقة، وقد تكون مفيدة لو كنت تعرف ما الذي تناضل من أجله.. ولكن الغضب مع انعدام الحيلة مثل شارع سد، ينتهي بك إلى الاكتئاب..

أحيانًا يدفعك الفضول إلى إيقاف كل شيء تقوم، ولو لفترة بسيطة على الأقل.. لذلك فقد قررت أن أعاود قراءة جميع المقابلات التي قمت بها وانتهيت إلى أن أطرح سؤالًا جديدًا: لماذا لا تقوم بأي شيء؟ فلو أن هناك مفاعلا نوويا في المنطقة التي تعيش بها، وتتم إدارته بالمبادئ نفسها التي تتم إدارة البنوك الكبيرة بها، ألن تتمنى لو أن العاملين في ذلك المفاعل أبلغوا عمَّا يتم انتهاكه من قواعد؟ من المؤكد أن أغلب العاملين في القطاع المالي لا يقومون بمهام من شأنها إسقاط البنك والمنظومة الأوسع نطاقًا.. لكن العديد منهم يرى المشكلة، والجميع يواجه عددًا من حالات تضارب المصالح والحوافز الضارة، وهو الأمر الذي تثبته الفضائح المتتالية..

لماذا فشل العاملون في القطاع في التصرف؟ أو ليكن السؤال أكثر إيجابية: إلى أي مدى سيصبح الأمر واقعيًّا أن نأمل في أن يأتي التغيير من الداخل؟ كان هذا سيصبح هو آخر سؤال مهم في المدونة، ويبدو أن العديد من القراء كانوا قد حددوا إجابتهم عليه مسبقًا: هؤلاء الأوغاد الطماعون لن يتغيروا.. فما الذي سيدفعهم إلى ذلك؟

إن فكرة أن يكون الجشع والطمع هو المحرك الأول في حي المال هي السائدة حتمًا، ولا شك أن التقارير الإعلامية عن حجم المكافآت هي التي تبث فيها الحياة باستمرار، ومعها أفلام مثل "وول ستريت" و"The Wolf of Wall Street" أو "ذئب وول ستريت".. وبعد كثير من الإلحاح على من التقيتهم لمعرفة دوافعهم، بدا لي أن الطمع ليس بالتفسير المناسب لسلوكهم..

والحقيقة، أنني اقتنعت بأن تركيزنا على الطمع هو الخطأ الأكبر الذي ارتكبناه في أعقاب انهيار بنك "ليمان"..

تحدثت خلال حفل أُقيم في لندن مع رجل سألني عمَّا إذا كنت ذلك الهولندي الذي يجري بحثًا عن ثقافة البنوك.. أكدت له أنني هو وعرضت عليه مجموعة من المقابلات المسجلة على تليفوني -من دون ذكر أسماء بنوك أو مصرفيين- كان يعمل في إدارة المخاطر والامتثال في أحد أكبر البنـوك في العالم، وبدأ يـشتكي مـن القواعـد الجديـدة المتـضاربة والمـصطنعة والتـي لا يبـدو أن هنـاك نهايـة لإصدارها، على المستوى المحلي والأوروبي والعالمي.. أخذ جرعة من كوب البيرة الذي يحملـه، وكـان من الواضح أنه ليس أول كوب، قبل أن يقول:

- أشهد في كل يوم على أمور غير قانونية.. لكن ليـست إلى درجـة أن تتـسبب في إفـلاس البنـك، ولكنها أمور ستتسبب في دخول السجن بكل تأكيد..

- مثل ماذا؟

- إنهم... اللعنـة، فليحترقـوا جميعًـا... سـأخبرك.. إنهـم يقومـون بتعريـف الجميـع في البورصـة بالنتائج السنوية للشركات "الصديقة" قبل نشرها رسميًّا.. ويحذفون التعليقات السلبية من التقارير الخاصة بشركات نخطط لإدراجها في البورصة.

بعبارة أخرى، تتلخص وظيفته في التحكم في الجدران الصينية"The Chinese Walls، وهـو مـا يعتبره، كما قال لي بغضب، مجرد "نكتة سخيفة".. وبعد أن أحضرت لـه كـأس بـيرة أخـرى، أخـبرني بمـا أخـبرني بـه آخـرون مـن قبـل.. كـان العمـل في الـ"سـموير مايـل" مـدعاة للفخـر، لكنـه لم

يعد كذلك في السنوات الأخيرة.. حتى إنهم لا يصرحون لأحد باسم المكان الذي يعملون به.

- أعرف أنني قد أبدو في حالة حنين إلى الماضي.. ولكن الأمر كان في البداية عبارة عن عمل مفيد ومحترم تتلقى عنه مرتبًا جيدًا.. الأجواء عظيمة، وهناك مرونة كافية فيما يتعلق بالموازنة بين حياتك العائلية ووظيفتك طالما أنك تقوم بعملك على الوجه الأكمل.. ثم جاء الأمريكان، واشتروا المكان، وصار علينا العمل لساعات طويلة.. وبعدها بدأت موجات متواصلة من فصل العاملين.. كنا في الماضي نقيم حفلات أسبوعية للزملاء الذين أمضوا معنا عشرين أو ثلاثين عامًا، ولكن هذا من الماضي الآن.. تخلصوا من كل القدامى ولم يعد أحد من الجيل الجديد يبقى في المكان نفسه طوال حياته المهنية..

ربما تقول إن هذا كلام واحد سكران.. ولكن تضارب المصالح الذي يتحدث عنه قائم بالفعل، وعندما التقيته ثانيةً بعد أن تخلص من آثار الخمر، لم يغير حرفًا ممًّا حكاه لي..

أغلب من يعملون في تلك الشركات والبنوك يستخفون بالعاملين في إدارة المخاطر والامتثال.. في كتابه "السماسرة، والمسدسات، والنقود" *Traders, Guns and Money*، يصف "ساتياجيت داس"، الذي كان يعمل في الإدارة الوسطى بأحد البنوك، تلك الإدارة بأنها "تحتفظ بقوائم بجميع المستندات التي ينبغي تدميرها في حال وقوع مشكلة"..

يأتي هذا على النقيض تمامًا مما يُفترض أن يقوم به صاحبنا الذي كان في الحفلة وغيره من العاملين في تلك الإدارة.. وجميعهم يزعم أنه يريد القيام بعمله على أكمل وجه، ولكن البنك يمنعه من ذلك..

لماذا لا يفصحون عما يرونه إذًا؟ سألت رجل الحفلة هـذا الـسؤال وأنـا أتأمـل تعبـيرات وجهـه، التي تحولت إلى الامتعاض والسخط، وهو يقول:

- ما المطلوب مني أن أفعله، وأنا في الواحد والأربعين مـن عمـري؟ لـدي قـرض ورهـن عقـاري وأطفال، ثم من هذا الذي سيقبل بي خارج قطاع البنوك لو قام البنك بفصلي؟

- أتخشى من أن يتم فصلك؟

- لديَّ الكثير من الأسرار عنهم طـوال الـسنين.. وهـم يعرفـون ذلـك.. ولـو أنهـم قـاموا بفـصلي فلسوف أتوجه إلى الجهات الرسمية وسيندمون جميعًا..

□□□

هذا الموظف الذي يشعر بالمرارة يعبر عن كثيرين مثله في القطاع المالي، وهـم الـذين يمكـن أن تسميهم "كاظمين الغيظ".. فعندما تسألهم عن سبب استمرارهم في أماكنهم يخبرونك أن السبب لا يكمن في الطمع بل في الخوف.. ولكنك إن ضغطت عليهم أكثر لاعترفـوا: "صرتُ عالقًـا ولا أمـل في الهروب"..

شعرت بالشفقة تجاه أول من اعترف لي بذلك.. لكنني بعد أن انتقلت إلى لنـدن لأجـل المدونـة وبعد أن عشت وسط الإنجليز بدأت أتفهم قصده الحقيقي.. أسـاس الموضـوع هـو نظـام المـدارس هنا.. لقد صُدمت عندما تبين لي أن الأمة التي تفتخر بكونها من ابتكر مفهوم العدالة والإنصاف في جميع مناحي الحياة تتقبل في ذات الوقت حقيقة أن أطفال الأغنياء يحـصلون عـلى تعلـيم أفـضل من أطفال الفقراء..

مـع أن نـسبة سـبعة في المائـة فقـط مـن الأطفـال البريطـانيين هـي التـي تلتحـق بالمـدارس الخاصـة، إلا أن ثلثـي أبنـاء النخبـة في مجـالات الطـب

والإعلام والقضاء والقانون والحكومة يتلقون تعليمهم في مدارس خاصة.. وأغلى تلك المدارس تتلقى عشرات الآلاف من الجنيهات في العام الواحد، عن كل طفل، وذلك بعد خصم الضرائب.. عدد هائل من الساسة البريطانيين تعلموا في تلك المدارس، سواءً كانوا من اليسار أو اليمين.. ثم بدأت أدرك أن الكثير من المعلِّقين المهمين في مجال الاقتصاد – حتى وإن كانوا يساريين – هم بدورهم من خريجي المدارس الخاصة، مثل مدرسة "إيتون"، وبالتالي يرسلون أبناءهم إليها.. ألهذا السبب لا أجد الموضوع الذي أهتم به بين الاهتمامات الرئيسية لدى الناس؟ كيف لك أن تحتج على ممارسات تشارك أنت نفسك فيها؟

نحن أمام فخ منصوب للآباء البريطانيين ذوي الطموح.. لبعض المدارس الحكومية مستوى جيد إلى حد لا يقلل من فرص الطالب في الالتحاق بجامعة كبيرة.. ولكنه لو أراد أن يكون مؤهلًا لها فعليه أن يعيش في منطقة سكنية مميزة، وكل بريطاني يقرأ هذا الكلام يعرف أن ذلك شبه مستحيل، في ظل الأسعار الفلكية للمنازل في تلك المناطق..

وما يزيد الطين بلة أن الفقاعة العقارية في لندن أضخم بمراحل من نظيرتها في "أمستردام".. على الرغم من أن بعض موظفي البنوك يستفيدون من خصومات على قيمة الرهن العقاري إلا أنها ميزة تتبدد ما إن يتم فصلهم من العمل.. ولا يمتلك الكثير من هؤلاء العاملين مهارات تجعل الطلب عليهم عاليًا في بقية قطاعات الاقتصاد، وحتى لو تمكنوا من الحصول على وظيفة جديدة، فإن مرتبهم يكون أقل من سابقه بحوالي عشرين في المائة على الأقل.. فهل يمكن للموظف أن يتحمل مصاريف المدرسة الخاصة بعد هذا الانخفاض في دخله؟

تلك هي أزمة الآباء لأطفال في سن المدرسة، وخاصة في لندن.. لا يتحصل الموظف في إدارة المخاطر على دخل يتيح له إلحاق ابنه بمدرسة مثل "إيتون" أو غيرها من المدارس الكبرى.. ومع ذلك، فإن أي مدرسة أخرى تطلب على الأقل خمسة آلاف جنيه في العام، وهو عبء مالي لا يستهان به، خاصة أن هناك تكاليف أخرى خلاف المصروفات؛ مثل: الملابس، والرحلات وخلافه..

إن الرجل الذي اعترف لي أثناء الحفلة أنه يغض الطرف عن الجرائم المالية التي يرتكبها زملاؤه هو واحد من الواقعين في ذلك الفخ.. وربما تكون مصادفة، ولكن جميع من التقيتهم من العاملين في وظائف إشراف ومراقبة وذكروا أنهم قد تركوا العمل في القطاع بمحض إرادتهم لم يكونوا من الآباء أو الأمهات..

□□□

هناك في حي المال من يتوق إلى منظومة أفضل.. ذلك هو جوهر رسالة أولئك "الكاظمين الغيظ"، وقد وصلتني رسالة مماثلة من النوع الثاني من العاملين في القطاع المالي.. هم بدورهم يكافحون مع المعضلات الأخلاقية في مكان عملهم، لكنهم اختاروا عدم التصرف تجاهها، وليس ذلك بسبب الخوف أو لأنهم متورطون، ولكن لأسباب أخرى.. يمكنك أن تسمي هذه المجموعة بـ"المحايدين"، وأنا أصادفهم في جميع أنحاء حي المال، خارج البنوك وفيها، وفي المكاتب العليا والوسطى والأدنى.

جاءتني موظفة في الموارد البشرية لتناقش معي "جزئية غير ظاهرة في العمل البنكي".. قالت لي:

- عملية التخلص من الموظفين تتم بصورة تعسفية جدًّا.. أراجع القوائم مع المديرين، فأجد أن أول من يتم التخلص منهم هم السيدات اللاتي في إجازة وضع أو أمومة.. ومن بعدهن الأفراد الذين في إجازة مرضية.. يبدو عملي فظيعًا عندما أتحدث عنه بهذه الطريقة.. لكنني أحبه، وأحب تلك الإثارة، والتحديات، والمناقرة مع محامٍ متمرس استعان به موظف.. الأمر مثل شطرنج ذهني.. في القطاع المالي مجموعة من الأشخاص الاستثنائيين الذين لا تجدهم في قطاعات أخرى..

دخلها السنوي مائة ألف جنيه إسترليني، وهي تقول عنه:

- دخل كبير فعلًا.. يساوي دخل ثلاث أو أربع ممرضات.. ومن ناحية أخرى، فإنني أتعامل مع أشخاص يحققون ما هو أكثر من ذلك.. أنظر إليهم، وأرى ما يفعلونه، وأنظر إلى مهاراتي، وبصراحة أجد أنني أفضل.. أنا أعيش على القد، وأدخر الكثير.. وأود أن أستمر في العيش في لندن.. صرت منتمية بشدة إلى هذه المدينة.. وهذا يعني أن عليَّ كسب الكثير من المال..

الموظف الكبير في جهة تنظيمية؛ عبارة عن عنصر محايد نموذجي، مثله مثل صاحبنا سمسار الروك آند رول.. طلب مني أن أفترض أن سماسرة مخضرمين يمكن أن يحققوا دخلًا قدره ما بين ثلاثمائة ألف إلى مليون جنيه سنويًّا، وقال:

- في الوقت نفسه، تجد أن دخل الجندي الذي يقاتل من أجل بلدنا في أفغانستان 22 ألف جنيه في العام.. الأمر مضحك.. عندما تسألني عمَّا إذا كان هذا عادلًا، فإنني عندئذ أتذكر الرجل الذي يحقق 5 ملايين جنيه إسترليني، بينما أعلم أنني أكثر ذكاءً منه.. الحياة ليست عادلة..

بينما قال لي متخصص صفقات تجارية يحقق قرابة المليون في العام:

- أتساءل أحيانًا، ما الفارق بيني وبين الجراح؟ يعمل الجراح بجد كما أعمل، بل وينقذ الأرواح.. فلماذا أحصل على أموال أكثر منه؟ الإجابة هي أن الجراح يشتغل على عدد محدود من المرضى يوميًّا.. وأن عمله لا يتجاوز ما يقوم به كل يوم.. بينما يعطيني البنك نسبة على كل صفقة أحققها.. وقدر الجهد الذي أبذله في صفقة قيمتها 200 مليون جنيه هو نفسه الذي أبذله مع صفقة قيمتها مليار جنيه.. ولكن عمولتي تكون أعلى، ولكن ليس بقدر خمسة أضعاف..

هكذا يبرر المحايدون مكافآتهم.. وبعد أن مروا بكل تفاصيل المعضلة الأخلاقية، خلصوا إلى سؤال: "وماذا بيدي أن أفعله؟ بالفعل، لم يكن لبنكي وبالتالي عملي وجود لولا أموال دافعي الضرائب.. وأنا الآن أتلقى مكافآت ضخمة.. وكل هذا عبثي.. ولكن، ماذا تفعل لو كنت مكاني؟".

المصرفي الذي يتقاضى مليون دولار وعمله يشبه عمل الصحفي - "ولكنه أفضل" - يُعتبر نفسه من المنتمين إلى "يسار الوسط" سياسيًّا.. قلت له إنني فهمت أن وظيفته تُعتبر نشاطًا مفيدًا يتطلب العمل الشاق ويستوفي حاجة حقيقية في الاقتصاد.. ولكن هل هو نفسه يعتقد أنه يستحق مكافأة مليون دولار في العام؟

- هل أعتقد أن ميزان المهارات والراتب سليم؟ إذا كان العميل يدير صندوقًا بقيمة 10 مليارات جنيه إسترليني، وأوقفته أنا عن ارتكاب خطأ كان سيكلفه 2 في المائة، وفعلت ذلك مرتين أو ثلاث مرات في السنة، فإن هذا يستحق أن يدفع لي الكثير..

شرد بنظراته، وهو يشرب البيرة، قبل أن يسألني:

- هل أستحق أنا وأنت أن نعيش في العالم الأول؟

ليس ما يميز المحيادين عن كاظمين الغيظ هو الفارق في وجهات النظر بشأن الأمور الخطأ في القطاع المالي، بل الفارق هو أنهم متصالحون مع أنفسهم ومع النظام في شكله الحالي ومع المكافآت التي يحصلون عليها.. يقولون أشياء من قبيل: "أمنح عملي مائة في المائة من تركيزي وأستمتع به لأنه صعب ومنشط من الناحية الذهنية".. ليس لدي ما أخجل منه أو أعتذر عنه.. وإني لأعتقد حقًا أن المحايدين صادقين في زعمهم أنهم لا يخرقون أي قانون أو قواعد أو يسيئون استغلال سلطاتهم على حساب عملاء جهلاء.. وعلى كل، فإن المحايدين كانوا مصادر نموذجية لي بوصفي باحثًا؛ فهم لا يكنون مشاعر ضغينة أو امتعاضًا مثل "كاظمين الغيظ" وفاضحي الأسرار.. كما لا أرى أنهم أسرى دائرة مفرغة من التقدير المتضخم للذات..

بدأت أفهم سبب أنهم يسايرون التيار بكل سهولة.. فما جدوى أن يقفوا ضد التيار.. قال لي أحدهم:

- سأفقد عملي ولن أجد غيره في حي المال.. وفي النهاية لن يتغير أي شيء..

وطلب مني غيره أن أقارن الأمر بانبعاثات ثاني أكسيد الكربون:

- بوسعك أن تغير نمط حياتك تمامًا لتكون صديقًا للبيئة.. فهل سيحل ذلك المشكلة؟ أبدًا، ولكنك فقط حولت حياتك إلى فوضى..

يقولون إنهم يقبلون فكرة انعدام حيلتهم كأفراد، وأنهم يبذلون وسعهم حتى لا تسوء الأمور أكثر.. ويبدو "الطمع" غير مناسب بالمرة كتوصيف لتفكيرهم، بل إن بعضهم يقول إنه قادر على كسب المزيد من المال ولكنه يفضل ألا يفعل ذلك..

كان سمسار الروك آند رول يكسب ما لا يقل عن نصف مليون في السنة، لكنه قال إنه يشعر في بعض الأحيان أن وظيفته أشبه بـ"عقوبة سجن

مكلفة جدًّا".. وعلى الرغم من أن أي وظيفة خارج حي المال لا تشكل سوى جزء صغير مـن دخلـه الحالي، فإنه لا يتوقع أن يستمر في عمله الحالي لفترة أطول.. كما أنه لا يرغـب في أن يلتحـق أولاده بالعمل في هذا القطاع..

- لن أشعر أنهم يضيفون أي شيء.. أجد نفـسي أكـثر اهتمامًا بالنـاس الـذين بنـوا شـيئًا مـا في حياتهم.. دارت حياتي حول أرقام على شاشة طيلة أكثر من عشرة أعوام حتى الآن.. هل تجد أن من الصحي لعقلك أن تتعامل مع أرقام على شاشة لحياتك بأكملها؟

فمن الأسهل بكثير أن نتحدث عن خطوات تغيير المهنة مقارنـة بالإقـدام عـلى اتخاذهـا.. ومـن ناحية أخرى، وعندما التقيت مرة أخرى مع سمسار المبيعات الذي رفض طقوس تحديـد المكافـآت ووصفها بأنها "مسرحية"، رأيت بنفسي أن كليشيه "المصرفيين الطماعين" لا يصلح هنا..

في أول مقابلة له، قال لي سمسار المبيعات كيف أنه التحـق بالقطـاع بعـد فـترة مـن الـسفر في منطقة من العالم.. يعمل على مدى أكثر من عقد من الـزمن الآن في تقـديم الاستـشارات لمجموعـة صغيرة من كبار المستثمرين، ومنهم مديرو صناديق المعاشات التقاعديـة.. ويعنـي ذلـك تزويـدهم بالبحوث حول "منطقته"، والتي قام بها محللـون مماثلـون للمـصرفي الـذي يكـسب مليـون دولار، فضلًا عن كونه متاحًا لتقديم المشورة:

- لنقل إن فيروسًا تفشى في قطعان شركة تجارة ماشية كبرى؛ فهل هذا كفيل بانهيار الـشركة؟ في هذا الصدد، يتحدث عملائي مع 10 أو 15 بنكًا كل يوم، قبل أن يحسموا قرارهم.

خلال أعوام الطفرة التي سبقت أزمة 2008، كان يجد الكثير من المنشورات الدعائية من وكـلاء عقاريين في بريده:

- مكافآت حي المال التي لا أدري ماذا أفعل بها؟ وتقول لنفسك: "واو هـذه قيمتـي إذًا".. تلـك هي الكلمة: "قيمتك"..

أول مرة التقينا فيها داخل مطعم، ولكنه دعاني هذه المرة إلى شقته لتناول العشاء، مما أتـاح لي الفرصة لأتبين أنه لم يغير حياته وينتقل إلى منزل فاخر.. لم يكن لديه أطفال.. ومع الـشاي، تحـدث عن أفضل جزء في عمله: ترتيب الرحلات إلى الشركات في منطقته:

- أن أسافر إلى جميع أنحاء العالم مع العملاء الذين توطـدت علاقتـي بهـم عـلى مـدى سـنين.. أراقب البلدان والشركات وهي تتغير.. هل ترى سبب حبي لوظيفتي؟

وباعتباره سمسارًا في البورصة، فإنه يعتبر أن العملاء هم رأسماله:

- عندما تكون أنت من يحرك العملاء فـإنهم يتبعونـك، وبالتـالي إذا تخلـص البنـك منـك، فهـو يتخلص من هؤلاء العملاء أيضًا.

تناولنا المزيد من الشاي، وسألته عن عدد المرات التي استغل فيها ذلك؟

ضحك، وقال إنه لم يفعل ذلك أبدًا، وهو ما يجعله استثنائيًا في البنك:

- عندما أتذكر أول يوم عمل لي، أجد أنه لم يعـد هنـاك ولا زميـل سـابق معـي الآن.. أكـثر مـن ثلاثمائة محلل، وسمسار، ورجل مبيعات... كلهم ذهبوا، إما غصبًا أو بإرادتهم..

هو لا يعتقد أن التنقل بين البنوك أمر جيد بالنـسبة لـه.. بوسـعه أن يحقـق المزيـد مـن المـال؛ وخاصة في ظل عروض مغرية.. ولكن ما الذي سيكسبه هو؟

- ربما أقضي عامًا ونصف العام في محاولة إثبات نفسي في المكـان، وأن أعمـل بـضعف المجهـود، لكي أوثق علاقاتي مع زملاء وعملاء..

وعلى الرغم من ذلك، فهو يؤكد أن هذا الولاء لا يصب في مصلحته في البنك:

- قد ينظرون بغرابة إلى المصرفيين الذين لا يتنقلون بين البنوك.. ربما تنظر الإدارة العليا إلى سيرتك الذاتية وتتعجب: ما مشكلة هذا الرجل؟

عندما يتعلق الأمر بالترقيات، فهناك انحياز إلى جلب أفراد من خارج البنك.. وتكون الفكرة هي أنه طالما أن هذا الفرد لم ينل الترقية عدة مرات، فسيكون منحه الترقية الآن بمثابة اعتراف بأنهم لم يجدوا أفضل منه في الخارج..

قال لي، مع فنجان شاي أخير، إن العمل في حي المال صاخب.. ولكنه "يتحدى عقل المرء واتزانه الذهني":

- استمتعت بعملي حتى الآن بسبب العلاقات التي بنيتها والأمور التي تعلمتها، وقد ينتهي كل شيء بين يوم وآخر، وهذه مخاطرة تتقبلها.. فاليوم لي، والغد لغيري..

□□□

وجدت أن حواراتي مع "المحايدين" هي الأمتع والأكثر فائدةً، ومن خلالها اتضحت لي العديد من العيوب في القطاع المالي.. لا يقومون بأي خطوة تجاه تغيير الواقع، ولكن عيونهم دقيقة الملاحظة لكل ما هو خاطئ..

يا له من تناقض غريب مع المصرفيين أو "سادة الكون".. فقد وجدت لديهم إجابة مختلفة على السؤال: "لماذا لم ينبهوا الجميع عندما اقترب الخطر؟"..

10

سادة الكون



- تُعتبر الصفقات الكبيرة بمثابة الرحلة التي تطور فيها نوعًا من "رفيق الكفاح" مع العملاء والزملاء في البنوك الأخرى التي تعمل على الصفقة نفسها.. تبدأ أولًا بالعميل وأن تجعل فريقك يبدو في أفضل حالاته لتبدوا جميعًا في هيئة عملية ونشيطة.. ثم تأتي المفاوضات، والإجهاد، والسفر، وعقد الاجتماعات في وقت متأخر من الليل، فتقرر العودة إلى التدخين مرةً أخرى، وبعد أشهر تجد نفسك في غرفة ما جالسًا مع العميل لمدة 24 ساعة.. قميصك محلول الأزرار، ورائحتك كريهة، وتنغمس في مفاوضات اللحظات الأخيرة التي لا مفر منها مع المحامين، ويستمر الحال على ذلك، ثم تقوم بالتوقيع.. إنه أمر حقيقي وقذر وذكوري جدًّا.. ثم تأتي قصص الحرب: "هل تتذكر عندما قال العميل هذا، ثم قلت له إن...؟".

هذا مدير عام سابق يحكي لي عن عملية إدراج شركة جديدة في البورصة.. كان قبل أن يُصاب بالاكتئاب ويستسلم من هؤلاء المصرفيين الذي نطلق عليهم "سادة الكون" الكلاسيكيين.. فوجئت بأن هذا النوع من المصرفيين بدا سعيدًا تمامًا بذلك اللقب.. على الرغم من أن المؤلف الأمريكي "توم وولف" صاغه في رواية *Bonfire of the Vanities* في

الثمانينيات للسخرية من الثقة المطلقة للشباب الطموح ممن جنـوا الملايـين في "وول سـتريت".. لا يبدو أن العديد من المصرفيين على دراية بالمغزى من لقب "سادة الكـون"، ولا يبـدوا أنهـم يـأبهون لذلك.. ليس من باب الأدب ولا حتى السخرية.

لذلك، كلما وصفوا عملهم لي، لم يسعني سوى الشعور بالتقدير ناحيتهم، أو حتـى بالانجـذاب.. في البداية، على الأقل.. قال لي المدير العام السابق:

- إن القيام بصفقة ما يشبه إحـراز هـدف، أو ربمـا هـو مثـل سـبق صـحفي لـدى الـصحفيين.. يتحدث الناس بكل جدية عن تجربة شيء أقرب إلى "النشوة الجنسية" أو "شيء مخـدر" بعـد عقـد صفقة.. يا له من أمر رائع أن تذهب إلى البنـك في اليـوم الـذي تُرسَـل فيـه تهنئـة عـبر الإيميـل إلى الجميع بالبنك تقـول: "نـود أن نعلـم الجميـع أن فلانًـا قـام بعمـل جيـد للغايـة".. يوقفـك بعـض الأشخاص في طريقك إلى المكتب لتهنئتك، وتنهمر الإيميلات عليك.. حينها تـشعر وكأنـك فـوق قمـة العالم.

يجب أن أعترف بأن ما قاله بخصوص هذه الناحية صحيح.. إنه وصف دقيق جدًّا لمـا حـدث لي في اليوم التالي من ظهوري في الصفحة الأولى من جريـدة "الجارديـان" للمـرة الأولى.. كـان الـشعور بالفخر - وإن شئت قل بالنشوة - شديدًا جدًّا؛ فالزملاء الذين سبق أن تجاهلوني تذكروا فجـأة مـن أكون..

إذا تحـدث المحايـدون عـن عملهـم باعتبـاره لغـزًا يوميًّـا علـيهم مواجهتـه " وليس سـوى وظيفـة في نهايـة المطـاف"، يتحـدث "سـادة الكـون" كـما لـو أن كـل شيء يتعـاملون معــه عــلى المحــك.. كانــت شخــصيتهم التــي يتعــاملون بهــا

في مكاتبهم تتماشى بقوة مع اعتزازهم بأنفسهم.. كانوا يرون عملهم وكأنه سباق أو مباراة ما عليهم إثبات أنفسهم فيها..

لديهم كذلك حس عالٍ للغاية بالتنافسية، وهو يستمتعون به كثيرًا.. حيث يبدو عملهم وكأنه معركة حربية.. كان شعارهم "اعمل بجد، والعب بلا هوادة"، وكثيرًا ما كانوا يستخدمون عبارات قتالية في حديثهم: "إذا كنت ترغب في المُضي قُدمًا في هذا المكان فينبغي أن تكون عدوانيًّا، وعلى استعداد لدفع نفسك إلى الأمام دائمًا".

أضاف قائلًا:

- إن أنواع الصفقات التي نعقدها مهم جدًّا لعملائنا.. يمكننا وبكل فجاجة أن نقول لهم: "نحن نستطيع أن نجعلكم أغنياء جدًّا".. وفي كثير من الأحيان يبرمون العقود بمثل هذه الطريقة بحيث كلما كان السعر الذي يحصلون عليه أفضل، كانت مكافآتهم أكبر.. يتوقع العملاء في ثلاث مناطق زمنية أن أكون على الخط طوال اليوم جميع أيام الأسبوع على مدى العام.. قد أتلقى اتصالًا ويجب أن أذهب بعده مباشرة إلى المطار لأسافر إلى أي مكان.. تبدأ المفاوضات كمعركة ننهك فيها بعضنا البعض، ثم في آخر لحظة تبدأ في تقديم التنازلات.. ولذلك تستمر معظم المفاوضات لفترة طويلة ولا تنتهي إلا في المساء، أو متأخرًا في الليل، أو خلال عطلة نهاية الأسبوع.. وقد أعود إلى المنزل من العمل في الوقت نفسه الذي تستيقظ فيه زوجتي وأبنائي لبدء يوم جديد.

يتحدث الناس عن وظائفهم ويصفونها بأنها "الأكثر تحديًا وإثارةً على كوكب الأرض"، ويذكرون شيئًا عن الإحساس العميق بأنهم في "رفقة الكفاح " مع الزملاء المتشابهين في التفكير.. لكن، نادرًا ما تقابل كلمة مثل

"الصداقة"، ناهيك عن "التضامن".. وعند وصف أي شيء في المجال، دائمًا ما تُذكر الرياضة والحرب.. إن فريق العمل الذي يعمل لعدة أشهر على صفقة لهو بمثابة "وحدة قوات خاصة".. بينما قاعة التداول بجميع شاشاتها أشبه ما تكون بخنادق المواقع الحربية: "رصاص يتطاير فوق رأسك، وسماسرة يلعبون دور جنود المدفعية، بينما يلعب الموظفون الصغار دور الإسعافيين، ورجال الإمداد".

□□□

أجريت أول مقابلة لي مع سيدة من "أسياد الكون" وهي صاحبة وظيفة مرموقة في مجال التمويل.. كانت في أواخر الثلاثينيات من عمرها، ذات أصول آسيوية، وقد نشأت في عائلة من الطبقة الوسطى البريطانية، والتحقت بإحدى الجامعات العليا ليتم توظيفها على الفور لدى بنك من البنوك الكبيرة.. قالت:

- تدرب من هم مثلي على معالجة المعلومات وتحليلها خلال ثوانٍ.. عندما يتعلق الأمر بالمعلومات نكون أشبه بالرياضيين الأولمبيين؛ لأننا حينها نخوض سباقًا لمعرفة من الذي يمكن أن يصل إلى هناك أولًا.. وهو أيضًا أشبه بكونه معركة.

بدأت عملها كمحللة في بنك كبير، حيث كان لديها خمس دقائق فحسب لتبدي وجهة نظرها بعد أي أخبار مهمة.. وكانت وجهة النظر هذه ترسل بواسطة فريق المبيعات إلى مجتمع الاستثمار العالمي بأسرع ما يمكن.. قالت:

- تتغير حالتي الجسدية والنفسية عندما أرى خبرًا مهمًا.. في بعض الأحيان يشعر بذلك جسدي من قبل أن أستطيع التفكير حتى.

تحتاج أن تدرك القوة والتأثير الذي يمتلكه المحلل في واحد من البنوك المرموقة في العالم.. قالت كذلك وصوتها يزداد حيوية أكثر فأكثر:

- إذا غيرت توصيتي من "عدم التصرف" إلى "الشراء" لشركة معينة كنت أتابعها، فإن الأسهم قد ترتفع بنسبة 5 في المائة.. وهو ما يعني أنني قد جعلت أصحاب تلك الشركة ومستثمريها من أصحاب الملايين.. فلنقل إنك مثلًا سمعت حالًا أن إسرائيل على وشك أن تهاجم إيران.. فماذا ستفعل؟

- لا أعرف، ربما أتصل بالمنزل لأطمئن على أحبائي؟

ضحكت في دهشة، وقالت:

- حسنًا، فكِّر معي، نحن نعيش في هذا الواقع.. لذا فأول شيء أفكر فيه هو: العقود المتعلقة باختيار شراء النفط.. فقد تحدث اضطرابات في العرض، وشراء أسهم شركات الدفاع الأمريكية، وغيرها من الشركات التي لديها عقود عسكرية.. بعدها يبدأ عقلي التفكير في شيء واحد.. كيف يمكن لهذا أن يغير الافتراضات والتقييمات السابقة لاستثماراتي؟ فكل نتيجة من نتائج الهجوم الإسرائيلي أقوم بتسجيلها وتحليلها، ثم أخصص لها احتمالات معينة.. لكن، من سيقوم بإعادة البناء إذا أصبح النظام مواليًا للولايات المتحدة، فهذا يعني المزيد من الفرص لشركة مثل "هاليبرتون" الأمريكية لخدمات الطاقة، وهو ما يُعد فرصةً لشراء أسهمها.. وهكذا.

بعد أن قضت بعض الوقت في العمل لدى البنك انتقلت إلى صندوق تحوط، حيث قامت باستثمار أموال الآخرين وإدارتها.. هذا هو المكان الذي يعمل فيه الأشخاص الأكثر ذكاءً في المجال المالي.. قالت بثقة:

- يشعرون بالتفوق على المصرفيين الاستثماريين.. أولًا: لأن كبار العاملين في صناديق التحوط يجنون أكثر بكثير مما يجنيه المديرون

التنفيذيون في البنوك.. وثانيًا: لأن صناديق التحوط تستخدم البنوك الاستثمارية للتجارة، مما يجعل المصرفيين يعتمدون عليها في الأعمال التجارية والعمولات.. ثالثًا: يشعر "العاملون في صناديق التحوط" بالتفوق على المصرفيين لأن ما يتحدث به العاملون في صناديق التحوط هو الذي يحدد قدر ما يكسبونه من أموال.. إن البنوك أكبر من أن تفشل، في حين أن صناديق التحوط تخسر المال لتجد نفسك خارج اللعبة.

إن التمويل يعد بيئةً صعبةً ومحفزةً للغاية.. تقول بسعادة:

- ستقابل العديد من الأشخاص الأذكياء، وستعمل في بيئة مليئة بالكفاءات.. أقمت في فنادق خمسة نجوم منذ أن كنت في الحادية والعشرين من عمري.. وسافرت في درجة رجال الأعمال.. وواعدت شخصًا يمتلك طائرةً نفاثة خاصة.

كانت هذه السيدة صورة مثالية لـ"سادة الكون" في أبهى صورها، ولهذا ظننت أن مقابلاتي معهم كانت لا بدَّ وأن تنتهي.

فالفارق الأساسي هو بنية المكافأة والحافز.. قد يقلق الصحفيون حيال مقالاتهم التي تحقق مستوى معين من "الترافيك" على الإنترنت، ولكنها لا تكون مسألة حياة أو موت بالنسبة له؛ ولكن في الخدمات المصرفية الاستثمارية، على النقيض من ذلك، دائمًا ما يكون هناك خطر.. كم عدد الصفقات التي تم عرضها عليك من أجل العرض العام الأولي، وكم عدد عمليات الاندماج والاستحواذ التي فاز بها فريقك، وكم حقق البنك منها من مكاسب؟ كم عدد التداولات التي أجريتها؟ ما الربح الذي تدره المنتجات المعقدة التي قمت بتصميمها أو بيعها؟ ما مقدار الأموال التي عهد بها المستثمرون إليك كمدير للأصول؟

إذا كنت تستطيع قياس مستوى "الأداء"، يمكنك البدء في مقارنة نفسك مع زملائك، وهذا ما يحدث في حي المال باستمرار.. هل تذكر المسميات الوظيفية المهمة التي بدت وكأنها شفرة ما؟ إذًا، فلا بدَّ وستجد في جميع أنحاء حي المال نحو 10 إلى 15 مصرفيًّا يديرون "عمليات الاندماج والاستحواذ والاتصالات المصرفية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"، وهم جميعًا لديهم صلاحيات مدير.. ينطبق الشيء ذاته على "مصممي مشتقات الأسهم" على مستوى نائب الرئيس للسوق الأوروبية.. ويتناسب الجميع تقريبًا مع إحدى الشركات المتخصصة في الحفاظ على جداول التحالفات وترتيب كل منها: كيفية "أداء" كل مصرف، وكيفية عمل كل فريق في هذا البنك وكل فرد في هذا الفريق.. ويسمح هذا الترتيب المنتشر لـ"سادة الكون" من المصرفيين بتجربة عملهم ليس فقط، كما لو أنهم يتنافسون في سباق أو مباراة يومية، ولكن أيضًا كما لو كانوا في رئاسة وزراء طويلة الأمد أو بطولة دائمة..

إن عالم التمويل قائم على الجدارة، كما أخبرني الأشخاص ذوي الوظائف الكبيرة.. "إن رونالدو، وميسي وكبار لاعبي كرة القدم الآخرين يحققون مبالغ هائلة من المال، أيضًا، أليس كذلك؟ حسنًا، أنا ميسي عمليات الاندماج والاستحواذ لشركات الأدوية في أوروبا".

سيكافح المحايدون العاملون في عالم المال من أجل قول هذا دون أن يضحكوا بعلو صوتهم، لكن "أسياد الكون" سيصدرون تصريحات وتشبيهات من هذا القبيل دون الشعور بأدنى قدر من السخرية.. إن كتبًا لمن كانوا في القطاع، مثل: *Monkey Business: Swinging Through Wall street Jungle* "قرد البيزنيس: التأرجح في غابة وول ستريت"،

Damn, it Feels Good to be a Banker، أو "اللعنة، من الرائع أن تكون مصرفيًا".. كلا الكتابين يتبنيان وجهة النظر نفسها: إن عالم التمويل يقوم على مفهوم الجدارة.

"انظروا حولكم"، سيقول "سادة الكون" بكل فخر: "إن حي المال هو موطن لكل جنسية حرفيًا، وكل مجموعة من مجموعات الطبقات الاجتماعية يمكنك أن تتخيلها.. فهنا يحصل الجميع على فرصة، ولكن لا ينجو سوى صفوة الصفوة.. أنا واحد من هؤلاء، وهذا هو أفضل شعور في العالم".

□□□

عندما واجهتُ أحد "سادة الكون" بكل الانتقادات الموجهة لهذا القطاع، ظهرت الحجج ذاتها التي استخدمها المحايدون: "العمل الذي أقوم به مفيد وقانوني وذو أهمية حيوية لاقتصاد لندن وبريطانيا العظمى".. ولكنَّ هناك فارقًا.. ذكر "أسياد الكون" قائمة المبررات هذه وكأنهم يقومون بتسمعيها دون حتى التفكير فيما يقولونه، تمامًا مثل رياضية مستغرقة في جدولها التدريبي لبطولة الأولمبياد المقبلة وعليها أن تشرح لصحفي آخر لماذا لا تستدعي انتهاكات حقوق الإنسان في البلد المضيف للبطولة مقاطعة الأولمبياد.

غالبًا ما ينزعج "سادة الكون" أو حتى يشعرون بالإهانة.. وما يصعب فهمه، هو أنهم قد يطرحون سؤالًا واحدًا وهو: "هل أنت غيور، أم هل أنت من أولئك الذين يفضلون أن يعيشوا حياة متواضعة؟"..

بعد كل شيء تعلمته، بدا لي أن فخرهم بوظائفهم ما هو إلا حالة واضحة من الإنكار وخداع النفس.. ولكن بمجرد أن قدمت اقتراحًا فعالًا

لمعالجة كل ذلك، تغيرت المقابلة بشكل ملحوظ.. خلافًا لـ"الكاظمين الغيظ" والمحايدين، أخذ "سادة الكون" الانتقادات الموجهة لقطاع المال على محمل شخصي وبسرعة تحولت محادثتنا إلى شيء أشبه بالمصارعة اللفظية أو الشطرنج الفكري، حيث أبدأ الحوار بانتقادٍ ما، وهم يتجاوبون معي بحركة مضادة.

كان المحلل الخبير الذي وصف في وقت سابق نطاق سوء الفهم مع غير المحللين نموذجًا أوليًا لـ"سادة الكون".. كان في منتصف الخمسينيات، مرح، ويتحدث بصراحة وبتواضع ذكرني ببائع كشك في أكبر سوق فاكهة وخضروات ومنسوجات مفتوحة في أمستردام.. يومه قائم على شرب الدايت كولا والقهوة، وسخر مني لأنني طلبت عصير التوت البري، قال لي:

- لكنتي ليست جيدة.. التحقتُ بمدرسة حقيرة قبل أربعين عامًا، لم أكن حتى أستطيع أن أُجري مقابلة عمل في حي المال.. لقد أصبح التمويل اليوم قائمًا على عنصر الجدارة وبشدة.. فلا يهم إذا كنت مثليًّا أو أسودَ البشرة أو من الطبقة الكادحة، فإذا كنت تستطيع أن تفعل شيئًا أفضل من الشخص الآخر، فسترتفع وترتقي.. إن مسيرتي هي في الأساس مثال ممتاز على نظام الجدارة.

هذا هو السبب الذي جعله يرى أن البنوك الاستثمارية بمثابة كازينوهات أو بيوت قمار مزعجة للغاية، وقد تطوع لإجراء المقابلة من أجل "تقديم تقييم أكثر دقة".. سخر من فكرة أنهم مجموعة من المقامرين:

- ليس هناك أي مغزى من أن يكون لدى البنك شخص يحقق 50 مليون يورو في سنة واحدة فقط لنخسر المبلغ نفسه في السنة التالية.. ونحن نسمي هؤلاء "القرود المحظوظة" ويعمل البنك الذي أعمل به بجد حتى لا يوظف أيًا

منهم وللتخلص من أولئك الذين تسربوا من خلال الشبكة وتوظفوا.. ربما يكون هناك المزيد من المراجعات في عالم المال أكثر من أي مكان آخر.. هل تعرف من هم الأكثر رعبًا من القرود المحظوظة؟ السماسرة والمخاطرين.. إنهم مرعوبون من أن يصبحوا قرودًا محظوظة ويسألون أنفسهم باستمرار: هل كان هذا حظًا؟ ماذا يجري؟ هل فاتنا شيء؟

تناول المزيد من الكولا ثم قال:

- إن الغالبية العظمى من العاملين في مجال الخدمات المالية هم أشخاص محترمون وشرفاء يقومون بأفعال لائقة ومشرفة.

كان هذا أشبه بدعوة للجدال.. في الوقت الذي تحدثنا فيه كنا في خضم فضيحة مصرفية أخرى، حيث لم يتصرف العديد من السماسرة في العديد من البنوك بشكل غير لائق ومشرف على الإطلاق.. وصفهم باستهجان بأنهم "تفاح فاسد"، وزعم أن أمرًا كهذا لا يمكن أن يحدث في بنكه.

سألته عن المنتجات المحفوفة بالمخاطر التي تزايدت بمعدل هائل في السنوات التي سبقت عام 2008؟ فأومأ برأسه في استهجان، وقال:

- تذكر أن هناك الكثير من الضغوطات في البنوك.. فإذا كان لديك شخص متردد حيال الدخول في مخاطر كبيرة، والجميع يقول له إنه مخطئ، وإذا تسبب هذا الرجل في خسارة البنك 100 مليون جنيه إسترليني، فلن أحصل على أي مكافأة.. يصبح المصرفيون في الأقسام التي تحملت خسائر كبيرة، منبوذين في البنك.

حدثته عن المكافآت الضخمة والأجور الباهظة.. قال:

- في السوق الحرة ينبغي أن تؤدي المنافسة على الأسعار إلى خفض أجور الموظفين، لأن البنك الذي يدفع أقل مبلغ في "المكافآت" يمكن أن

يتقاضى أدنى الأسعار.. هذه هي الطريقة التي تعمل بها السوق الحر، أليس كذلك؟

اعترف بأن هناك "معايير عالية للدخول" في مجال التمويل؛ فقد أصبح من الصعب جدًّا تأسيس بنك جديد، بسبب جميع القواعد التي تحتاج إلى جيش هائل من مسؤولي المخاطر والامتثال.. ووصف جميع القواعد الجديدة التي صدرت منذ العام 2008، قائلًا:

- بصراحة إن اتباع كل هذه القواعد صار مكلفًا للغاية مع أن تسعين في المئة منها غير مُجدٍ.. الطبع الليبرالي بداخلي يقول إنه إذا كان من الممكن القيام بالأعمال المصرفية بتكاليف أقل، فشخص ما سيقوم بذلك.. هذا فقط ما قد يكلفنا الأمر.

وهكذا أزاح كل نقد وُجِّه للقطاع من الحديث.. لم يكن خطأ القطاع أو البنوك أو حتى بنكه أو أشخاص مثله في بنكه.. فمن السبب في الانهيار؟ إنها عاصفة كاملة هبت بسبب السياسات الحكومية المشوهة للسوق وعدم كفاءة شركة التأمين الكبرى "أيه آى جى".. وأكمل قائلًا:

- بعض الأحداث يكون احتمال وقوعها ضعيفًا للغاية ولكن تأثيرها يكون مهولًا إذا ما وقعت.. ففي الساعة الثامنة وخمس وأربعين دقيقة من يوم 11 سبتمبر 2001، لم يكن ليخطر ببال أكثر المتشائمين في العالم أن تصطدم طائرتان بمركز التجارة العالمي.. وفجأة حدث الأمر.

□□□

هل أسياد الكون بالفعل على هذا القدر من الثقة بالذات؟ أُتيحت لي فرصة النظر فيما وراء تلك "الواجهة" ذات مرة.. بدأ الأمر بإيميل:

"ألا تتحدث إلى مصرفيين سعداء على الإطلاق؟ يبدو أن جميع الأشخاص الذين تجري معهم المقابلات بائسون".

تقابلنا لتناول الغداء في أحد المطاعم في منطقة "كاناري وارف"، وكان يُحيط بنا المئات من الأشخاص الذين تنوعت اهتماماتهم بين تناول الطعام، والتحدث مع الأشخاص الجالسين أمامهم، ومطالعة تليفوناتهم.. كان الجالس أمامي هو أحد رجال المبيعات الذي يبلغ من العمر خمسة وأربعين عامًا تقريبًا، ويشغل منصب مدير قسم "مبيعات الخزانة" في أحد البنوك الكُبرى الذي صمم أدوات خاصة لإدارة تدفُقاته النقدية الداخلية، وتولى هذا المصرفي السعيد مهمة بيعها للشركات والمؤسسات المالية الأخرى.

بعد أن طلبنا الطعام، قال:

- تشعرني مدونتك الإلكترونية بشيء من القلق، لما تحتويه من معلومات من شأنها أن تنقل صورة مشوهة للقطاع إلى القارئ.. يوجد العديد من المصرفيين السعداء.. وأنا أحب عملي وأعتقد بأن العمل في المالية مفيد أيضًا.. نحن نتولى إدارة المخاطر ونسعى لمنعها، ونُساعد العملاء في إدارة أعمالهم؛ من الذي قد يعترض على ذلك؟ يوجد بعض الأشخاص على مدونتك يستعرضون وجهة نظرهم السلبية جدًّا حول القطاع.. ليس من اللطيف قول هذا، لكنهم فقط لم يتمكنوا من تحقيق النجاح.. فقد تعرضوا للفصل من وظائفهم.. ثم ذهبوا ليشتكوا إلى وسائل الإعلام.. من الواضح أنه يصعب تقبل فكرة الفصل من العمل في الوقت الذي يستمر فيه زميلك في تأدية عمله داخل مكتبه لأنه أفضل منك؛ فالفصل من أي بنك يُشبه المرأة التي تهجرك، وتقول لك إنه ليس خطؤها، بل هو خطؤك أنت.

اجتذبه "العامل التنافسي" للعمل في القطاع المصرفي، وعجز عن مقاومة ثقافة الجدارة.

- أتعرف أولئك الذين يرغبون في مواصلة التقدم دون التوقف عند حد معين.. أنا من أولئك الأشخاص الذين يرغبون في خوض مغامرة السباحة مع أسماك القرش لأرى ما إذا كنت سأتمكن من النجاة بحياتي.. لأشعر بنفسي أرتقي عند اجتيازي لتلك المعايير القاسية التي تقود إلى الإنجاز.. المصرفيون السعداء هم الذين يعملون للاستمتاع والتشويق وليس لجمع المال.

ترك دراسته في الجامعة، ولكن لم يسأله أحد في البنك عن مؤهلاته أبدًا.. ولم يواجه أبدًا أي تمييز عنصري، أو تمييز جنسي، أو حتى بفوبيا المثليين.

- لسبب بسيط وهو أن الناس لا يهتمون بمن أنت، لكنهم يهتمون بما يُمكنك فعله.

توقف عن الكلام لبرهة، فالتقطت مفكرتي لتدوين كل ما قاله، قلت لنفسي إنني أمام نموذج مثالي لسيد من "سادة الكون".. لقد أصر على أن جميع الأشخاص الذين يعملون في بنكه يتميزون بكونهم رائعين ولائقين:

- أجل، هناك استثناء.. لماذا لا تطرد البنوك هؤلاء الأشخاص؟ حسنًا، من الصعب القيام بذلك طالما أنهم يجنون المال لتلك البنوك.

بدأ مع ابتسامة بالتحدث بشأن تناوله العشاء ذات يوم مع "أناس من مختلف المهن والتخصصات":

- سألتني سيدة عن عملي.. الآن، أنا على علم بأن بعض زملائي يُحاولون إخفاء طبيعة وظيفتهم كمصرفيين، لكن هذا ليس من طبعي.. كنا نجلس في مجموعة وكان أمامي هذا الشخص الذي قال إنه طبيب جراح.. ومن الواضح أن هذه المهنة تلقى استحسانًا كبيرًا عند بعض السيدات.. وعندما

حان دوري، أخبرتهم بأنني كنت أعمل في بنك.. حينها بـدأت مناقـشة حـادة مـع الأشـخاص الـذين يقولون، انظر إلى هذا الجراح، فهو يقوم بعمل مفيد.. وحينئذ قلـت: "أعتقـد بـأن العمـل المـصرفي مفيد كذلك".. ثم اندفعت تلك السيدة بجواري تتحدث بإسهاب عن أن المصرفيين مثل الطفيليات.. لقد وبختني وعنفتني حقًا، لكنها من أسفل الطاولة كانت تتحـسس بيـديها مـا بـين فخـدي.. هـذا خليط لا تُقاومه بعض النساء؛ هذه الفكرة لـديهم بـأن المـصرفيين أولاد أشـقياء لـديهم الكثـير مـن المال.

أرسلت إليه مسودة المقابلة التي جرت بيننا، لكنه فضل أن أقوم بحذف تفاصيل عمليـة كانـت هو المتسبب في فشلها وخشي أن يعرفه بها من يقـرأ المقابلـة.. لكـن قبـل نـشرها، أرسـل إليَّ إيمـيلًا يطلب فيه مني أن أتمهل في النشر..

اتفقنا على إجراء مقابلة أخرى، لكن هذه المرة في مكان يُطلق عليه اسم "لو كوك دي أرجـان"، وهو عبارة عن مطعم وبار يُقدم خدماته مقابـل ثمـن بـاهظ للغايـة، ويطـل عـلى مبنـى البورصـة القديم في قلب المدينة القديمة.. قبـل أسـابيع قليلـة، انتحـر أحـد المـصرفيين قفـزًا مـن أعـلى هـذا السطح، لكن السطح مُحاط الآن بسياج مرتفع.

لم يكن الانتحار ضمن تفكير المصرفي السعيد، لكنـه كـان شخـصًا مختلفًـا يجلـس أمـامي.. قبـل أسبوع من لقاءنا تلقى "المكالمة".. وفكر عندما كان واقفًا خارج المكتب يتحـدث مـع زوجتـه عـلى التليفون ليُخبرها بأنه سيتم فصله من العمل:

- هل أُطلعها على ما حدث، وما يعنيه هذا بالنـسبة لنـا مـن الناحيـة الماليـة؟ هــل أصــبحت عاطفيًــا حينئــذ، عنــدما شــعرت بالــصدمة التــي قــد تُــصيب

عائلتي؟ ومن ثم عُدت إلى المكتب بعد عدة أيام لمساعدة بعض الأشخاص في أمور معلقة، وأستطيع أن أقول إنهم كانوا يعلمون بشأن فصلي.

طلبنا كوبًا آخر من القهوة - فهو لم يعد رجلًا كثير المشاغل - ثم قال مشيرًا إلى حديثنا السابق:

- لعلي شعرت بالفعل بما سيحدث.. لعل الإدارة العليا توصلت إلى هذا القرار بالفعل وأنا ذكرته دون وعي؟ ولربما كنت أهيئ نفسي من الناحية العقلية عندما تحدثت إليك بالطريقة التي فعلت.

قال لي إنه عندما فكر في محادثتنا ظن أنه ربما يكون قد وقع ضحية لفكرة "المصلحة الذاتية التي توهمنا بأننا نتحكم في مصائرنا؛ طالما أنك جيد، لن يُصيبك مكروه، فإن لم يُصبني مكروه، هذا يعني بالتأكيد بأنني جيد ولذا فأنا في أمان؛ شيء من هذا القبيل.. وهي الطريقة نفسها التي يُقنع بها الرجال العسكريين أنفسهم بأنهم لن يُقتلوا لأنهم لم يرتكبوا خطأً واحدًا.. لكن أفضل الجنود قد يقود سيارته ويضغط على لغمٍ أرضي".

لقد فعل بالضبط ما كنت أعتقدت بأنه سيفعل..

- اتصل بي رئيسي وأنا في مكتبي وبدا أن هناك خطبًا ما في نبرة صوته؛ طلب مني مقابلته في الطابق الأول.. شعرت وكأنني متجه إلى فرقة إعدام.

أخبروه بالأخبار السيئة على الفور، تمامًا كما تنبأ بأنهم سيفعلون ذلك.. حتى إنهم استخدموا الصيغة المُعتادة "لست أنت السبب، ولكنه نحن".. وأخبروه بترشيح بعض الأشخاص في المنصب نفسه، لأن لديهم خبرات أكثر.

وقد وصفهم بأنهم أناس عمليون جدًّا أوجزوا له الإجراء بخطوات واضحة.. ومن ثم انتهى الأمر.. قال لي إنه كان فخورًا بتماسكه وتمالك أعصابه:

- تلقيت الصدمة بثبات، ولم أتأثر عاطفيًّا، وحافظت على الأسلوب المهني.. وفي الواقع قال رئيسي في العمل إنه يحسدني على ذلك، وإنه عندما يحين وقته، فإنه يتمنى أن يتحلى بالحضور العقلاني ورباطة الجأش عند تلقي الخبر مثلما فعلت أنا.

أدرك سبب تعطيل البنك لرقم تليفونه وإيميله لحظة بدأ الاجتماع مع رئيسه:

- قد أُجن وأتصل بالعملاء، أو أرسل إليهم بمجموعة من الإيميلات السخيفة، أو رسائل إلى المدير التنفيذي.. كافة عقود العملاء وملفاتهم في مكتبي.. أدرك الآن لماذا يؤمنون أنفسهم من أي مُوظف عندما يُفصل من العمل؛ فوجوده قد يُمثِّل خطرًا على العمل.

وبينما كان يجمع أغراضه الشخصية تحت عيني حارس الأمن المُتيقظة، جاءه أحد الزملاء الذي لم يسمع بخبر فصله بعد لطلب مساعدته في إنجاز أمر ما يتعلق بالعمل:

- لذا، اضطررت لإخباره: "انظر، لقد فُصلت من العمل للتو".

تنهد المصرفي السعيد، وأكمل قائلًا:

- هي حماقة، بالطبع.

كان بعد دقائق قليلة يقف في الخارج يحمل أغراضه، ويتصل بزوجته وبيده بطاقة الأمن التي ألغيت.

قال إنه لم يعد على اتصال بزملائه، من الناحية الاجتماعية:

- كنا عندما نخرج معًا نتحدث في العمل فقط؛ ما الفائدة من الخروج معهم الآن؟ أيضًا.. مهما كانت الأمور قاسية في المجال، يحترس الناس من العلاقات الاجتماعية؛ لأنها يُمكن أن تنتهي في لحظة.

اقتربت ساعة الذروة.. سمعنا ضوضاء السيارات في الأسفل وامتلأ المكان بعدد صغير من الأشخاص المُتأنقين في ساعة "البريك".. وعندما طلبت قهوة مرة أخرى، قُدمت مع المزيد من تلك الكعكات اللذيذة على الأقل لتبرير سعرها الجنوني.

أعربت له أنني حقًا أشعر بالأسف حيال ما حدث معه، قلت له:

- لكنك تتفق معي على أن هذه تجربة مثيرة للاهتمام حقًا.

ترددت مرة أخرى، لكن لو أنك تريد "اللعب مع الكبار"؛ فينبغي عليك امتلاك القدرة على طرح الأسئلة المؤلمة:

- ذكرت سابقًا بأن الأفضل فقط هو من يتمكن من الاستمرار في العمل داخل البنوك الاستثمارية.. وقد تم التخلي عنك الآن و....

نظرت إلى عينيه، فندمت على كل كلمة.. قال لي:

- ما زلت أعتقد بعدم وجود بيئة عمل مريعة داخل البنك الاستثماري.. ليس بالنسبة للجميع بالطبع، لكنه وضعي الطبيعي.. فقد أظهرت الأبحاث أن حياة الحيوان البري مليئة بالمعاناة.. إجهاد، وخوف، وألم.. فهل نؤمن بأن الحيوان الأليف أكثر سعادة؟ أنا أفضل أن أكون حيوانًا بريًّا.

□□□

في بعض الأوقات عندما أرى "سادة الكون" يُنفقون أموالهم في كل مكان هنا وهناك في لندن، أفكر في المصرفي السعيد واكتشافه المفاجئ لضعفه.. استمر التواصل فيما بيننا على الرغم من عدم اكتشافي ما إذا كان غيَّر من تفكيره حيال كيف أن القطاع مكان جيد.. في الحقيقة كان الأمر ممتعًا وأنا أشهد "سادة الكون" على استعداد للدفاع علنية عن مجالهم،

حتى أولئك الذين احترقوا بناره.. كنت قذ ذكرت مسبقًا أن المناقشات مع "سادة الكون" كانت بمثابة منافسات حوارية - ومثال جيد على هذا، عندما سمحت لأحد المحللين بالكتابة بحرية في صندوق التعليقات في أسفل مدونتي الإلكترونية.. انتقى مُحرر "الجارديان" هذا العنوان الرئيسي "أغلبية العاملين في القطاع المالي أناس محترمون" لكن لم تحظَ هذه العبارة باستحسان العديد من القُراء.. حيث شاركوا بأكثر من 500 تعليق، يُظهر العديد منها حالات غضب وانتقادات عنيفة، وقد أحتاج الأمر إلى أقل من ساعة ليتحدث أحدهم عن الهولوكوست.. استمرت إمكانية التعليق متاحة لمدة 72 ساعة وفي ذلك الوقت ألقى المحلل بنفسه داخل النقاش، دون اللجوء إلى الهجمات الشخصية والمُغالطات - وهو ما ميزه عن مُعارضيه الأقل انضباطًا.

وفيما بعد أرسلت له إيميلًا لأسأله ما إذا كان استمتع بالأمر.. أجابني بأنه لم يتمكن حقًا من التوقف عن الرد على التعليقات إلا عندما أدرك أنها الثانية صباحًا وأن لديه اجتماعًا مهمًا بعد ساعات قليلة، وحينها تمكن من إيقاف نفسه بصعوبة.. ومع ذلك كتب إليَّ متعجبًا عن فائدة مثل تلك "النقاشات" قائلًا:

- توقعتُ حوارًا قاسيًا وعنيفًا - فشبكة الإنترنت تُيسر تدفق الإهانات وألفاظ الكراهية بمخاطر ضئيلة جدًّا طالما أن أحدًا لا يراك - لكن قلة الوعي بأسلوب العمل في القطاع المالي ووظيفتي كان أكثر ما أدهشني.. حتى أقرب لك المعنى؛ توجد نقاشات تُجادل حول السبب وراء حظر رياضة الملاكمة، لكن الناس تحدثوا بطريقة غير منطقية أن "الملاكمة يجب أن تتوقف من يمارسها معرض لخطر الغرق".. وهنا يتحول

النقاش إلى مجادلة أن الملاكمة ليست من الرياضات التي تُمارَس تحت الماء أساسًا، وحينها ينشغل الجميع بهذا الجدال وينسون الموضوع الأصلي.. شعرت أن الدراسة الأنثروبولوجية الحقيقية هي التي تركز على ردود فعل الناس وليس على المجال المصرفي نفسه.

ها هو أحد "سادة الكون" في أفضل حالاته... على استعداد لبذل كل ما لديه، وشديد الحرص على الفوز في أي وكل مُناقشة، لكن دون اللجوء إلى استخدام الخداع أو الاحتيال.. ومن هنا، كانت معارضة المحلل القاسية لفكرة أن هناك بنوكًا أكبر من أن تفشل.. وكانت هذه هي القضية الوحيدة التي رأى أنها تحتاج إلى إصلاح فوري.. ما الفائدة من خوض مباراة تنافسية إذا كنت لا تُقهر ولا يُمكنك الخسارة؟ إذا كان التغيير في القطاع المالي سينبع من داخله فإنه لن يكون بسبب "سادة الكون".. يحتاج إلى القليل من القدرة على التخيل لرؤية نوع معين من "سادة الكون" الذين يتميزون بالقوة والتنافسية، ويحاولون بيع أكبر قدر ممكن من المنتجات المالية المعقدة للغاية، أو يتمتمون للعملاء "أنت تشتري على مسؤوليتك"، في حين لا يتورعون عن القضاء على صندوق معاشات تقاعد صغير أو مجلس محلي في مكان ما في أوروبا.

كيف يمكن لـ"سادة الكون" كشف سر العديد من تضاربات المصالح والحوافز الضارة عبر القطاع طالما أنهم يرفضون الاعتراف بها في المقام الأول؟ ومع ذلك، يمكنك أن ترى أن هذا النوع من المصرفيين يشعر بالسعادة والإنجاز داخل قطاع منظم بشكل مختلف.. ومع ذلك، فإن الدافع الذي يوجه هؤلاء لا يتمثل في حاجتهم القوية لكسب المال لكنه يتمثل في الوصول إلى مكانة مرموقة.. إنهم يُشبهون الرياضيين في كونهم على

استعداد للتضحية بكل شيء للحصول على الميدالية الذهبية، ليس لهاجس الحصول على هذا المعدن الثمين، لكن لأن الفوز يعني لهم الوقوف على المنصة، وسماع نشيد النصر، وهم يقولون لأنفسهم: نحن الأفضل.. لديك أيضًا نموذج "سادة الكون" في مجال الصحافة.. إنهم يُقحمون غرورهم في كل ما يفعلونه، وقد يكون العمل معهم متعبًا، وينال الواحد منهم أكبر قدر من النقد في وسائل الإعلام ويأخذها على مستوى شخصي للغاية.. وغالبًا ما يُنظر إلى عملهم على أنه الأبرز والأقيم داخل غرفة الأخبار.. شيء واحد يمكنك أن تقوله عن "سادة الكون"؛ وهو أنهم على الأقل يشعرون بالحاجة إلى الحوار وإثبات أنفسهم وتبرير أفعالهم أمام غيرهم، بينما يُبدي البعض الآخر رفضه المطلق لأي تواصل مع العالم الخارجي.



11

حياة في الفقاعة



لا يُعتبر العمل في نظر "المصرفيين المتزمتين" معاناة كما هو حاله مع "كاظمي الغيظ"، كما أنه ليس "مجرد عمل والسلام" كما يراه "المحايدون"، ولا هو بالبطولة المجيدة التي ينظر بها إليه "سادة الكون"؛ فبكل بساطة أقول إن العمل بالنسبة لـ"المتزمتين" هو دنيتهم وما فيها..

لا يمكنك أن تقترب من هذا النوع إلا بصفة غير رسمية.. أن تتظاهر بأنك التقيتهم صدفة في بار أو على متن طائرة أو أن تجلس إلى جوار أحدهم خلال حفل عشاء.. كما أن الحوار معهم صعب وقصير العمر، فما إن أفتح موضوع الأزمة المالية وما يتصل بها من فضائح – ناهيك عن مسؤولية القطاع المالي الأخلاقية تجاه المجتمع – حتى ينتهي الحوار وينقطع.. وأسمع عبارات من قبيل: "لم يجبر أحد الناس على الاقتراض وهم يعلمون أنهم لن يتمكنوا من سدادها"، أو "اللوم على السياسيين، فلقد شوهوا السوق بدعم تملك الناس للمنازل"، و"لا أتذكر أنني سمعتُ أحدًا وهو يشتكي بينما أسعار العقارات ترتفع.. هل سمعت أنت عن هذا؟"..

عند تلك النقطة، كنت أقول بكل صدق وبكل دبلوماسية تسمح بها طباعي الهولندية "نعم"؛ فإلقاء اللوم على المصرفيين جزء مهم - ولم

يناقشه أحد بالقدر الكافي - من جوانب هـذه المـشكلة.. ومـع ذلـك، فـإن هنـاك جوانـب أعمـق تشمل القطاع كله..

يجيبك "كاظمو الغـيظِ" و"المحايـدون" بملاحظـة أو توضـيح أو تـصحيح، في حـين يـشير "سـادة الكون" بصبر إلى أنني قد انخدعت ببروباجندا كارهي القطاع المصرفي.. أمَّـا هـؤلاء "المتزمتـون" فـلا يردون عليك على الإطلاق.. كان يكفـي أن أوجـه إلـيهم انتقـادًا معتـدلًا لـكي يلقـوني خـارج دائـرة معارفهم، تمامًا مثل الكثير من مشجعين كرة القدم المتعصبين عندما يسمعونك تتحدث عن فريقهم بسوء.. ومع ذلك، كان من الممكن دراسة هذا النوع من المصرفيين، من خلال أولئـك الـذين عملـوا معهم، وأيضا بمساعدة الأشخاص الذين اعترفوا لي بأنهم كانوا مثلهم حتى أصابهم الاكتئـاب، أو تـم فصلهم، أو تخلى عنهم أزواجهم أو زوجاتهم، فأُجبروا أخيرًا على العيش في الواقع.

أخبرني من التقيتهم أن ذلك يتم بطريقة تدريجية خداعة، والبداية هي ساعات العمـل ذاتهـا.. حيث تبقى لسنوات عديدة مستغرقًا في العمل لدرجة تجعلـك لا تحظـى إلا بـساعات نـوم قليلـة، بينما تقضي أغلب ساعات اليوم في المكتب.. ويسمع أغلبهم عبارات من قبيل: "ليس لك رفاهية أن تمرض وأنت في هذه الوظيفة".. لذلك يكون عليـك التواجـد في المكتـب مهـما كانـت حالتـك.. وإن حدث وتأخرت خمس دقائق فقط في الـدخول إلى مكتبـك، حتـى ولـو كنـت قـد ظللـت تعمـل في مكتبك الليلة الماضية حتى الثانية بعد منتصف الليل، فإنك ستسمع الكثير من التوبيخ، وخاصة لـو كنت موظفًا جديدًا..

"فيس تيم" هـو المـصطلح المُـستخدم.. أن تحـرص عـلى أن يـرى مـديرك عـدد الـساعات التـي تستهلكها في العمل.. وخصوصًا في عقد الصفقات، والـذي يتطلـب في العـادة اسـتدعاء "موظـف لا ينام طوال الليل".. ربما تعمل حتى السابعة صباحًا، فلا يكون أمامك إلا أن تـستقل تاكـسي للمنـزل لتستحم وتغير ملابسك، قبل أن تستقل التاكسي نفسه عودةً إلى المكتب.. قال لي موظف مؤقـت لم يمر عليه سوى بضعة أشهر في فريق عقد الصفقات ببنك كبير:

- ظننت أنني لن أعتاد قلة النوم.. المـدهش هـو كيـف يتكيـف المـرء مـع ظروفـه.. قـد أغفـو لدقائق مع حلول الرابعة مساءً، ولكنني أتأقلم.. أصل إلى المكتب في التاسعة صـباحًا، ولا أغـادره إلا في منتصف الليل، وربما في الثالثة بعد منتصف الليل أحيانًا.. وعندما أتمكـن مـن العـودة إلى منـزلي قبل منتصف الليل لعدة أيام متتالية، فإنني أعتبر نفسي محظوظًا: "واو، كم أنا محظوظ، وكأنني لم أضطر إلى العمل خلال ثلاث عطلات أسبوعية متتالية"..

من حق مديرك أن يستدعيك في أي وقت، بما في ذلك أثناء عطلة نهاية الأسبوع، لذلك لا يمكنك أبدًا التخطيط لحياتك أو تحديد وقتٍ للراحة والاسترخاء.. وتعتاد ذلك الإحساس عندما تكون وسط الأصدقاء أو الأسرة ويرن جرس تليفونك.. قالت لي مصرفية سابقة تخصصت في عقد الصفقات لكنها تركت العمل بعد عامين:

- منذ تلك اللحظة فصاعدًا، يكون عليك أن تنظر إلى التليفون بين لحظة وأخرى..

وكانت عندما تذهب إلى العشاء مع زملائهـا في العمـل في أي ليلـة مـن الأسـبوع تلاحـظ أنهـم يكادون يتفقدون تليفوناتهم في اللحظة ذاتها..

يتعاملون معك وكأنه لا غنى عنك، ويكون عليك ترك كل شيء متى ما احتاج البنك إليك.. ومع هذا، يمكنهم أن يفصلوك من العمل في أقل من خمس دقائق وحسب.. وهكذا تجد فجأة أن البنك قادر على الاستمرار من دونك..

يقول الموظفون الصغار إن ما يحدث في مثل هذه البيئة هو أن الأفراد يحاولون التفوق على بعضهم البعض.. ويتجادلون حول من منهم ضحَّى أكثر.. أخبر أحد صغار الموظفين مديره أنه غاب عن جنازة جدته لأجل العمل على صفقة.. فقال له المدير على الفور:

- وأنا لم أحضر جنازة حماي!

تكون في رحلة عمل عندما تسمع أن أحد أفراد عائلتك أُصيب في حادث خطير.. ويعرض عليك مديرك أن يعيدك بالطائرة ولكنه يعرض ذلك بطريقة تُلمِّح إلى أنه سيفوتك الكثير لو أنك عدت وتركت الصفقة.. لذلك تبقى وأنت تصلي لأجل أن ينجو قريبك من إصابته.. أو أن يفوتك حفل زفاف أحد أفضل أصدقائك.. أو حتى ولادة طفلك.. ويطير إليك والداك من أستراليا أو الأرجنتين أو سنغافورة، بينما يفرض عليك رئيسك في العمل أن تزيد من ساعات العمل، وبالكاد تلتقيهم..

قالت السمسارة - التي تركت وظيفتها بإرادتها ومن دون استياء واضح - إنها تعترف بأهمية هذين العامين للغاية:

- تعلمت كيفية التعامل مع التوتر والإجهاد وتنفيذ الكثير من المهام في وقت واحد.. ولكن الدروس الحقيقية كانت شخصية: مدى السرعة التي يمكن أن تنسى بها نفسك، وكيف تتحول بسهولة إلى أسوأ نسخة من ذاتك.

نشأت في آسيا، حيث عرفت الفقر المدقع منذ سن مبكرة جدًّا:

- ربما تتوقع أن شخصًا بنشأتي تلك قد يظل في تلك الوظيفة ويعتادها.. ولكن وظيفتي جعلتني أشعر بالإحباط حتى إنني كنت أغضب لأتفه الأسباب.. كنت عصبية بشكل دائم، واستمر ذلك معي لبقية حياتي: أتعصب بشدة لو أن قطعة الشوكولاته حُشِرت في ماكينة البيع المتنقلة، أو تأخر التاكسي في الحضور، أو تعطلت بسبب زحمة الشارع، أقل شيء جعل أعصابي تنهار..

وجدت أن حياتها كمصرفية تستدعي منها أن تكون مستغرقة في ذاتها فقط:

- تنسى أن هناك عالمًا حقيقيًّا حولك بمشكلات حقيقية..

يقول لي من التقيتهم إن الأمر مزيج من لعبة تحمل وحرب استنزاف.. تبقى لسنوات في عالم مشوش وفي النهاية تكتشف أنك خسرت أصدقاءك من خارج القطاع، فأنت تصل إلى نقطة لا تتمكن فيها من لقائهم أبدًا وبالتالي ينسونك.. أما العلاقات الشخصية، فيمكنك الحصول على حياة فيها جنس، ولكنك لن تتمكن من الحصول على حياة فيها حب!

تحدث معي سمسار شاب في بنك كبير عن الحب، ونحن نتناول الغداء في مطعم سوشي قرب كاتدرائية "سانت بول".. هو خريج كلية علمية، وهو الآن في أواسط العشرينيات من عمره.. وصف عائلته بأنها من الطبقة المتوسطة العاملة.. كانت الشركات الكبرى تأتي إلى جامعته لتعرض نفسها على الطلاب.. وعندما عرف طبيعة المرتبات في البنوك، وهو يعرف أنه مديون للجامعة بعشرين ألف جنيه، اتجه إلى المجال على الفور، رغم أنه كان يجهل أي شيء عن العمل في السمسرة آنذاك:

- كان اختيارًا بديهيًّا.. أنا لم أرَ أمامي سوى المبلغ الذي كنت سأتقاضاه..

كان ذلك منذ بضع سنوات.. وهو الآن يتأمل زميله الجالس إلى جواره، وهو أب في الثلاثينيات يصل إلى العمل في السادسة والنصف ولا يغادر المكتب قبل السابعة أو الثامنة مساءً.. يقول له زميله إنه يفعل كل ذلك لكي يضمن لأطفاله مستقبلًا أفضل:

- أسمعه وهو يحدث أولاده عبر التليفون ثلاث مرات في اليوم.. تلك هي وسيلة تواصله الوحيدة معهم..

يقول إن كل من يحبونه لاحظوا تغيرًا عليه منذ أن التحق بهذا العمل.. ويقول إن علاقته بصديقته لا تزال في بدايتها، وبالتالي فهي لم تكن تعرفه قبل أن يصبح مصرفيًّا.. وعلى الرغم من أنها لا تعمل في المجال نفسه، لكنها بدورها تعمل عدد الساعات "الجنوني" نفسه.. يدفع لك أغلب أصحاب العمل أجرة التاكسي إلى منزلك طالما أنك تغادر العمل بعد التاسعة مساءً.. وهي الساعة نفسها التي تُتاح لهما فرصة التحدث إلى بعضهما عبر التليفون، وكلاهما في التاكسي الذي يأخذهما إلى منزليهما..

- هل يمكن أن تستمر العلاقة هكذا؟ مستحيل أن تبقى حبيبتك إلى جوارك وأنت غير موجود في الأصل إلى جوارها.. إلا إذا كانت موافقة على المعادلة: لا يوجد لديك وقت كافٍ لي ولكنك تشتري لي دومًا هدايا غالية.. ولكن أي نوع من العلاقات هذا؟ فهي ستتخلى عنك فور أن تفقد عملك..

بعد وقت قليل من ذلك اللقاء، ترك السمسار عمله.. ويستمر الآخرون فيه على أمل أن ذلك لن يستمر للأبد.. وهم محقون.. فعندما تصل إلى مشارف الثلاثينيات لا تكون مضطرًا للعمل لساعات طويلة، مما يتيح لك فرصة العودة إلى أصدقائك وعلاقاتك خارج القطاع.. الفارق هنا هو أن الفجوة المالية مع بقية من تعرفهم تكون كبيرة للغاية.. قال لي موظف صغير:

- تخيل أن يكون عمرك 22 عامًا وتكسب بعد سنة واحدة من التخرج أكثر من خمسة وأربعين ألف جنيه إسترليني خلاف المكافآت..

المشكلة فهي أنك تعتاد ذلك بعد ستة أشهر فحسب.. يقول سمسار آخر ترك عمله بعد عامين:

- بوسعي أن أنفق 250 جنيه إسترليني في الليلة من دون أن أهتم لذلك.

وقال لي آخر:

- أنفق على العشاء مائة جنيه، وأقول لنفسي: "رائع.. كان هذا عشاءً رخيصًا"..

يقول إنه يكسب في العام الواحد أكثر مما كسبه أبوه في ربع قرن.. وعندما سألته عن رد فعل أبيه على ذلك، نظر إليَّ في استغراب:

- وهل أقدر أن أخبره بأمر كهذا؟! أنا من أسرة عاملة، ووالدي كان يعمل في أرصفة شحن السفن.. ولو أنني أخبرت أصدقائي بحقيقة ما أكسبه لقالوا إنني حرامي..

دخلك يقيم حاجزًا بينك وبين من حولك، وكذلك نمط حياتك المرتاح.. قالت لي رئيسة التسويق التي اختارت العمل في حي المال لأنها كانت تحتاج إلى الدخل الإضافي لتربي ابنها:

- تصبح صعب الإرضاء.. ولا تختار إلا شركات الطيران والمطاعم الراقية..

يتذكر سمسار شاب، ترك العمل بإرادته، كيف أن زملائه كانوا دائمًا يتحدثون عبر التليفون ليحجزوا في مطعم ما:

- يحجزون طاولة لأربعة أفراد هنا، وأخرى لستة أفراد هناك.. لا بدَّ أن أصحاب المطاعم في لندن يحبون العاملين في البنوك.. وكان بعضهم يأتي

يوم الإثنين ليعرض علينا الفواتير التي دفعها خلال إجازة الأسبوع.. ولم نكن نتفاجأ لو كانت قيمة الفاتورة ألف جنيه..

"كيليان واوو" موظف كبير في إدارة الموارد البشرية لشركة إدارة أصول تتبع بنك "أيه بي إن أمرو" في كل من هولندا و"موناكو"، وذلك قبل أن ينشر كتابًا مهمًا عن ثقافة المكافآت والعمولات، وينتقل للعمل في المجال الأكاديمي.. كان يسافر في درجة رجال الأعمال كثيرًا، وترك ذلك في نفسه أثرًا عميقًا:

- تمر وأنت في طريقك إلى مقعدك على ركاب الدرجة الاقتصادية، بينما تحمل في يدك بطاقتك البلاتينية المميزة.. هل لاحظت أن من يجلسون في درجة رجال الأعمال يتعمدون تأمل الركاب المتجهين إلى درجتهم الاقتصادية؟ إنهم يريدون من هؤلاء أن ينتبهوا إلى من يجلس في درجة رجال الأعمال.. لم ألحظ العكس لدى من يجلسون في الدرجة الاقتصادية..

ظل "واوو" لعدة سنوات يحدد المكافأة التي يحصل عليها كل فرد في البنك:

- راقبتهم وهم يتغيرون بعد المكافأة، ورأيتهم وهم ساخطين.. يتغير معيارهم فجأة، ويقارنون أنفسهم بشريحة مختلفة تمامًا من الناس.. عندما بدأت العمل في البنك لم أكن أحصل على مكافأة، ولم أكن أتوقع أن أحصل عليها.. وصرت في الأعوام التالية أحصل على ألف جنيه، وفرحت بذلك.. وزاد المبلغ قليلًا.. وبعد عدة أعوام التحقت بفرع البنك في "موناكو"، حيث وعدوني بمكافأة خمسة آلاف يورو.. وفي نهاية مهمتي حصلت على ثلاثين ألف يورو.. أتعرف؟ شعرت أنهم خدعوني.

أما مديرة شؤون الأفراد التي تحدثت معي عن مزايا وعيوب فصل المصرفيين، فكانت قد عملت في السابق في قطاعات مختلفة.. تقول:

- لا تحصل على الكثير عندما يتم الاستغناء عنك.. ما زلت ألتقي في البنك من يقول لي حرفيًا إنه مستاء لأنني عرضت عليه مرتب ثلاثمائة ألف جنيه إسترليني.. وهناك من يقول بكل جدية عندما يسمعون أن شخصًا ما سيأخذ مرتب مائة وخمسة وعشرين ألف ومكافأة ثلاثمائة ألف في العام: "لا أعرف كيف يمكن أن يعيش أحد ما على هذا المبلغ البسيط"..

اكتشفت هي أن أغلب من يعملون في القطاع المالي يتطبعون بطبعه.. تقول:

- هم يتحولون، وأنا أتحول.. سمعني خطيبي منذ يومين وأنا أتحدث مع شخص في العمل، وبعد أن أغلقت الخط أخبرني: "تتحدثين وكأنك شخص مختلف تمامًا"..

□□□

يشعر المصرفيون المتزمتون، أولئك الذين انفجرت فقاعتهم وأدركوا الحقيقة، أن حي المال مصمم ليعزل من فيه عن بقية المجتمع.. ومن الواضح أن هناك من احتفظ برجاحة العقل: استطاع بعض المصرفيين الناجحين الاستمرار بثبات فوق الأرض.. واندهشت عندما عرفت أن كثيرًا منهم متدين.. يقولون إنهم ينسون وضعهم ومكانتهم في القطاع المالي ما إن يخطون إلى داخل كنيسة أو مسجد أو معبد..

تحدث المصرفي الذي يكسب مليون جنيه في العام بسخرية عن المكافآت.. يقول إن الاعتماد في حياتك على المكافأة يغير من سيكولوجيتك، ويؤثر على حكمك السليم على الأمور:

- أنت إمام إغراء أن تقول إن الأسواق ستصعد، لأن في ذلك فرصة لزيادة المكافأة..

ويردد المحايدون أن "الأموال تأتي وتذهب، ولكنك ستعجز عن تغيير نمط الحياة الذي اعتدت عليه"، وهم يقصدون أن من الأسهل أن تزيد من مستوى إنفاقك بالتوازي مع نمو دخلك، مقارنة بأن تعمل على خفضه عندما يتراجع دخلك..

يبدو منطقيًّا وبديهيًّا أن تكون هناك نصيحة ثابتة لهذه الحالة "الفخ": لا تغير من أسلوب معيشتك.. ولكن يأتي وقت يكون عليك فيه اختيار مدرسة أبنائك.. فهل ترسلهم إلى مدرسة غالية المصاريف؟ أنت قادر على ذلك.. أم تختار مدرسة رخيصة وغير جيدة، حتى يتسنى لك سداد المصروفات إذا انتقلت للعمل في وظيفة دخلها أقل؟

قال لي محلل يتمنى أن يترك القطاع في غضون أعوام:

- الأمر صعب.. تعتاد زوجتك على مستوى حياة معين، وأنا أتفهم ذلك طبعًا.. وأدرك أنه سيكون عليَّ أن أعمل بجد دومًا.. فلماذا لا أبقى في هذه الوظيفة التي تمنحني مرتبًا محترمًا؟ يمكنك أن ترى كيف سينتهي الأمر..

وذكر العديد من الموظفين الصغار أن هناك من ينصحهم بزيادة الإنفاق على الملابس والسيارات والإجازات.. لأن في ذلك إشارة يفهمها المديرون، وتنبههم إلى طبيعة دوافعك.. حيث إن ادخار المال يوحي بأنك تحتاط لما هو قادم أو تريد أن تكون متاحًا لفرصة أفضل أو وظيفة أحسن.. وكما يقول "برند أنكنبراند"، عالم نفس المال الألماني: "انتبه لساعتك، كيف يمكنك أن تطالب بعمولة كبيرة، بينما ترتدي في معصمك ساعة لا يتجاوز ثمنها المائة جنيه إسترليني؟"..

كنت أتناول الغداء أحيانًا مع موظف عَمِلَ في إدارة التوظيف لعدد من البنوك الكبيرة.. أكد لي أن العديد من بنوك الاستثمار الكبيرة تحدد

انطباعها عن الموظف من خلال سيارته ومنزله ومنزله الثاني ومدرسة أولاده والمكان الذي يقضي فيه عطلاته:

- أنت ليس أمامك خيار.. فلو كنت تعمل لحساب "جولدمان ساكس" فلن يكـون بمقـدورك أن تعيش في كشك في مقاطعة "إسكس" بشرق إنجلترا مثلًا..

□□□

وجدت أن العديد من الناس غير مقتنع بفكرة أن أغلب العاملين في القطاع المالي غير أشرار، بل هم أناسٌ ملتزمون توقفوا عن السؤال عمَّا هو صحيح وعمَّا هو خـاطئ؛ فـالأمور تجـري عـلى نحـو جيد بالنسبة لهم، وهم في بيئتهم لا يلتقون إلا بمن يشبههم في العقل والسلوك..

عاش "راينر فوس"، مصرفي الاستثمار السابق، هذه الحياة لـسنوات.. يقـول في الفـيلم الوثـائقي الشهير "سيد الكون":

- تقود سيارتك مباشرة إلى الجراج في البدروم، ثم تصعد الـسلم إلى حيـث مكتبـك.. ولا يـشغل العالم في الخارج بالك على الإطلاق.. يذهب أطفالك إلى الحضانة نفسها.. وتقضي إجازتك في المناطق نفسها.. تتزلج في منتجع "جشتاد" في جبال الألـب السويـسرية أو تـسافر إلى جـزر "سيـشل" أو إلى "موريشيوس".. إنها منظومة مغلقة تأخذك بعيدًا جدًّا عن الواقع..

- هل كان لديك أصدقاء خارج هذه المنظومة؟

- عنـدما تكـسب مائـة ألـف دولار في الـشهر، فأنـت تفقـد أي قواسـم مـشتركة بينـك وبـين أصدقائك..

يتحدث "أليستير دارلنج"، مستشار الخزانة العامة السابق، في مذكراته، عن مناقشة جرت بينه وبين مصرفي مرموق أثناء الأزمة.. كانا على سابق معرفة ببعضهما البعض، وأعرب المصرفي عن غضبه العارم من خطط حزب العمال لفرض ضريبة إضافية على العمولات:

- فوجئت بغضبه.. إن عمولته تصل إلى قرابة المليون جنيه، بينما يعاني الموظفون في كل البلاد من خفض مرتباتهم.. وسألته عمّا يمكن أن يقوله جارك عندما تخبره أنك تحصل على مكافأة مليون جنيه؟ أجابني أنه لن يهتم، وعندما استغربت وسألته عن عمل جاره، قال إنه مصرفي كذلك، ويكسب أكثر منه..

لو أنك تظن أن المصرفيين المتزمتين سيقررون يومًا ما تغيير القطاع المالي من الداخل فإنك واهم.. والحقيقة أنني كنت ميالًا إلى استبعاد المتزمتين تمامًا، بل ونفي الصفة "الإنسانية" عنهم: "إنهم ليسوا سوى قطيع محظوظ من الخراف الأنانية"..

ولكن القرَّاء الذين راسلوني لم يتحدثوا عنهم بمثل ذلك الوصف، بل بما هو أكثر، حتى إن بعضهم قال إنه أيقن أنه فقد ابنته، أو ابنه، أو أعز أصدقائه لصالح البنك..

استغل هؤلاء القراء المدونة ليفهموا العالم الذي صار من يحبونهم أفرادًا فيه.. وكان بعضهم على استعداد للقائي، ومن بينهم سيدة شابة آسيوية الأصل كانت رفيقة لمصرفي.. وعندما نشرت المقابلة، وجدت ردود أفعال غاضبة: "ما الذي سوف تنشره بعد؟ لقاء مع ساعي بريد يعمل في بنك؟".. وكانت لهم وجهة نظر، ولكن يبدو أن المقابلة لامست وترًا حساسًا، خاصة أن الكثيرين شاركوا المقابلة عبر مواقع التواصل

الاجتماعي.. ولكن بدا أن كثيرًا منهم أدرك أنه يصادف في حياته ذلك النمط السلوكي الذي وصفته..

وقبل أن أنتقل إلى آخر نوعين من أنواع المصرفيين، وقد استبقيت أخطرهم حتى النهاية، أريد أن أعرض قصتها هنا، كما كتبتها:

"كان يرغب دومًا في الالتحاق بالقطاع المصرفي.. ولم أكن أتصور مدى تأثير ذلك على حياتي.. كان كل شيء يسير على ما يرام خلال أول صيف، وكان يعمل من التاسعة حتى السابعة مساءً.. وجدت أن بوسعي التعامل مع ذلك.. ولكن الأمور كانت تتغير.. بدأ يسخر من زوجات زملائه اللاتي ينفقن أموالهم.. وكيف أن فتاة ظلت تنتظر زميله إلى أن عاد في الرابعة فجرًا.. بدأت انتبه إلى أنه يمهد الأمور لشيء ما..

وفي أول أسبوع بعد بداية العمل الفعلي كان يبقى حتى منتصف الليل كل يوم.. الغريب أنك تتأقلم مع ذلك.. حتى إنني كنت أسعد كثيرًا عندما ينهي عمله في العاشرة..

وعندما أنهيت الجامعة، عدت للعيش مع والديّ.. لم يكونا يعرفان عن علاقتنا، على الرغم من أنهما قد حدسا ذلك عندما وجدوني أتحدث في التليفون بعد منتصف الليل.. كنا نتحدث كل ليلة لمدة لا تقل عن أربعين دقيقة قبل النوم.. أما الآن فأكتفي بإرسال رسائل نصية لأنني صرت أعرف ألا جدوى من الاتصال، لأنه لن يرد.. وأنام لأستيقظ في الصباح قبل أن أجد رده على رسالتي..

أبيت ليلة الجمعة في الشقة التي انتقل إليها مؤخرًا، هو ورفيق له.. إنه مكان سيئ، فغرفته هناك ليس بها إلا سرير ودولاب، والمطبخ مقزز لأنه لا يُستخدم مطلقًا.. في إحدى المرات التي أقمت فيها معه، كان عليَّ انتظار

عودته إلى المنزل حتى الثالثة صباحًا، ولم يكن لديه في ذلك الوقت تليفزيون أو إنترنت حتى.. ما أفعله الآن هو أنني أشتغل النهار بالكامل والمساء أيضًا، لأنني لا أريد الجلوس في شقته، أنتظر عودته.

عندما يرجع إلى البيت في ساعة متأخرة جدًّا، يكون قد شرب ست علب "رد بول"، ويريد التحدث، ولكنني أكون مرهقة.. تراودني فكرة أننا يمكننا التحدث في الصباح، والبقاء في الفراش للاسترخاء.. لكنه يتلقى إيميل يقول إن عليه الوجود في المكتب غدًا بحلول التاسعة صباحًا.

أتذكر كيف أننا ذات مرة أثناء دراستنا الجامعية تحدثنا عن الأولويات.. بالنسبة لي، كانت السعادة، وأن أكون محاطة بأناس محبين.. بالنسبة له، جاءت هذه الأمور في المرتبة الثانية.. العمل أولًا.. إنه ألطف رجل في العالم، ويمكنني رؤية أن هذا هو ما يريد أن يفعله، وأن قلبه معلق بعمله.

أحيانًا يمكنه مغادرة المكتب في الثامنة مساءً، فيتصل بي فأشعر أن عليّ الانتهاء من بعض أعمالي سريعًا أو حتى إلغائها لأننا ربما يمكننا أن نقضي أمسية معًا، وربما حتى الخروج لتناول الطعام في مطعم ما.. ينتابني شعور بالغباء عندما أفعل هذا وأترك أصدقائي وكل ما علي عمله، من أجله.. ميزان القوة في علاقتنا يميل بالكامل ناحيته.

إنه رجل مدهش، وقد كانت علاقتنا علاقة طيبة جدًّا في الجامعة.. لكنه يعاني ضغوطًا كبيرة، فأبواه يواجهان صعوبات مالية وهو يساعدهما على سداد ديونهما.. كذلك هو متدين جدًّا ولا يشرب الخمر.. هذا لا يسهل الأمور له في البنك، حتى إن أبويه قالا إنه إذا كان عليه تناول الكحول للتقدم في عمله في المصرف، فلا بأس.. لكنه لا يفعل هذا.. المعضلة نفسها بالنسبة

لملاهي التعري.. أعلم أن رأيي يبدو غير منطقي، لكن طالما نحن لسنا زوجين، لا مانع لدي من هذا إن كان عليه الذهاب إلى تلك الأماكن.. لكن إن تزوجنا؛ فالأمر سيصبح غير مقبول.

كنت برفقته يوم تلقى المكالمة التي عُرضت عليه خلالها الوظيفة.. كنا في محطة للقطارات، وكان هو متحمسًا جدًّا حتى إنه جرى نحوي ورفعني إلى أعلى.. نظر إلينا الناس وكأننا شخصين مجنونين، لكننا كنا متحمسين للأمر جدًّا، لقد عمل بجد شديد، وأخيرًا عُرِضت عليه وظيفة.

روحه تنافسية جدًّا.. قبل أيام كنا نتحدث عن صديق له يعمل في المجال المالي أيضًا، لكن ساعات عمله أفضل بكثير، وأشرت أنا إلى هذا، فقال: "لا، إنه يعمل لدى بنك سيئ جدًّا، وأنا لا أريد ذلك".

هل يسعده هذا؟ قبل فترة قصيرة كنا نتناول العشاء وتلقى رسالة تخبره أنه ارتكب خطأ ما.. تبدل مزاجه تمامًا.. لم يتوقف عن التبرم والسخط، ولم ينصت لي، وقضى بقية الأمسية وهو قلق بشأن العمل.

لقد أصبح كل شيء بشروط.. فعندما ننوي عمل شيء ما، يقول لي ربما أضطر إلى الإلغاء.. وعندما نكون خارج المنزل، يُحتمل دائمًا استدعاؤه إلى المكتب مرة أخرى..

يا إلهي، إنه يحاول بشدة، ولكنني قلت له بلهجة شديدة: "انظر، أنا لا أحب عملك، ولم أختر أن أكون في هذا الوضع.. فلو كان يعجبني أسلوب حياة موظفي البنوك لعملت في المجال المالي بنفسي.. أنا أعمل في متجر وأعيش مع أبي وأمي ومدينة بقروض دراسية كبيرة إلى جانب سحب أموال كثيرة بدون رصيد".. ولكنه حاليًا يتقاضى راتبًا كبيرًا بالفعل وأصبح حسن المظهر؛ فقد صار فجأة الطرف الأقوى في العلاقة.

كان يقول أشياءً مثل: "دعيني أصطحبك لشراء بعض الهدايا"، ولكنني لم أكن أريد منه شراء بعض الهدايا تعويضًا لي عن عدم قدرته على قضاء بعض الوقت معي، ولكنه يصر على ذلك.. "دعيني أشتري لكِ شيئًا ما.. سأعوضك عن كل شيء".

هو يعمل في مجال الدمج والاستحواذ وعندما يتحدث عن عمله، تنهال عليَّ جميع تلك الاختصارات التي اعتاد استخدامها في العمل.. أود لو أصيح فيه: "كلمني إنجليزي".. قابلت بعض زملائه وأخشى مقابلة الآخرين ليدور مثل هذا الحوار: "ماذا تعمل؟"، "أعمل في بنك، وماذا تعملين؟"، "حسنًا، أعمل في متجر"..

زملاؤه من صفوة الناس، فهم يتميزون بحسن المظهر والذكاء والبراعة بشكل لا يُصدق.. أعلم ما بذلوه من جهد للوصول إلى هذا المكان، بينما لا أستطيع أنا حتى تحمل مشقة الخروج للجري في يوم بارد.. فأنا لست مثلهم وقانعة بذلك، ولكنهم مجموعة من الأشخاص يثيرون الخوف والرهبة.

لكنهم للأسف لا يجيدون التحدث إلا عن العمل.. والأمر نفسه ينطبق على رفيقه في الشقة فهو يعمل معه في بنك واحد ولكن في إدارة مختلفة.. لن تصدق مدى رتابة وسذاجة الحوارات التي تدور بينهما.. من يجتهد أكثر من الآخر وكيف يمكن الحصول على وظائف مناسبة وما مدى صعوبة ذلك، وربما يقضون الليل بأكمله في مثل هذا الحديث.. "إدارتي أكثر كفاءة في عمليات الدمج والاستحواذ".. "ولكن إدارتي بارعة في...." ويتفوهان ببضعة اختصارات التب تتطايرت في جميع أركان الغرفة.. وعندما يقول أحدهما للآخر أنت لست سمسارًا حقيقيًا، يضطر الآخر إلى الدفاع عن نفسه.

ولا ينتهي هذا الأمر أبدًا.. فربما نكون سويًا فأجده يراسل زميله في الهند بالإيميل يطلب منه إنهاء مهمة ما بحلول الساعة التاسعة صباحًا، وأحيانًا يتصل بزميله في الهند في منزله ويطلب منه التوجه إلى المكتب.. وهنا تظهر الضغوط مرة أخرى.. فمنذ فترة مضت، تلقيت مكالمة ووجدته يقول: "يا إلهي.. إنهم يفصلون بعض الأشخاص من العمل في الوقت الحالي"، إلا أنه لم يتم فصله..

وحينما يخبرني بما كان يفعله طوال اليوم، كنت أتوقع كل كلمة يحكيها.. لسوف يخبرني أنه قضى ما لا يقل عن نصف الوقت في تنسيق المستندات وقياس المسافات بين السطور للتأكد من أن كل شيء على ما يُرام.. فيبدو أن مهارات العرض مهمة للغاية لدى العاملين بالبنوك.

في الواقع، لا بدَّ أن العمل صعب أو جزء منه.. فزميلته في العمل تبكي دومًا من عدم قدرتها على تحمل الضغوط.. ويبدو أن أحدًا لا يريد العمل معها إلا مدير إداري واحد لأنها تتمتع بمهارة معينة.. تبكي هي في التواليت، بينما يحاول هو التغطية عليها واختلاق الأعذار لعدم وجودها على مكتبها.

أخشى أن أكون شديدة التحامل عليه، والمشكلة أنني لا أستطيع أن أتحدث عن الأمر مع والدي ووالدتي لأنهم لا يعلمون بوجوده في حياتي! أما أصدقائي فلن يتفهموا الأمر، فكل ما يشعرون به هو القلق عندما أتحدث معهم عن الأوقات التي نقضيها سويًا وعمّا تعنيه لنا تلك الساعات.. لا بدَّ أن أعرف ما هو شعوري الحقيقي؟ لم أعد أفهم ما الذي أشعر به فعلًا! هل من الطبيعي أن يتعجل ونحن نتناول العشاء سويًا لأنه مضطر إلى العودة إلي مكتبه؟ حين لا يتصل بي كنت أفكر أنه يجب

علي أن أذهب إليه، هذا ما كنت أفعله فيما مضى، أما الآن فأنا أبحث له عن أعذار تبرر عدم اتصاله!

هل أتحدث معه عما أشعر به؟! تلك هي المسألة.. أشعر بأنني لم يعد باستطاعتي أن أرفع صوتي أمامه، ولا أقوى على قول ذلك له لأنه مرتبط الآن بعمل صعب.. عندما كنا نتشاجر فيما مضى كان شجارنا يستمر لساعات متواصلة، ثلاث ساعات متصلة من الشجار ثم ساعتين من الصمت لفهم الأمر ومحاولة استيعابه.. لم أعد أفعل ذلك الآن فلا يوجد وقت لذلك الآن!

وواقع الأمر الآن هو أنني أستقل المترو ساعة ذهابًا ومثلها إيابًا فقط لأراه لمدة تقل عن ساعة! أنا من ألح دائمًا وأطلب أن أراه وأسأله: "في أي ساعة ستنتهي من عملك؟" وأتنافس بطريقة سخيفة ومهينة مع عائلته التي تأخذ أيضًا من وقته، فقد حصل على أربعة أيام إجازة في الكريسماس، ومع ذلك لم يفكر في قضاء يوم منهم معي!

سأنزعج بشدة إذا فقد وظيفته بسببي، وفي الوقت نفسه تعرفت على أصدقاء جدد في الشهور الأخيرة ولا أستطيع أن أعرفهم عليه حتى الآن.. لا بدَّ وأنهم يعتقدون أنه ليس إلا محض خيال! أود أن أعرفه بأختي، ولكنه لا ينتهي من عمله قبل 11 مساءً، وبحلول ذلك الوقت تكون أختي نائمة.

سألته قبل أن يذهب إلى عمله في السبت الماضي عمَّا إذا كان يرغب في الاستمرار في هذه الوظيفة لبقية حياته وأجاب بالرفض..

تفاجأت بتلك الإجابة!

ولكنني عندما سألته عمَّا يرغب في فعله وكيف يرى مستقبله، قال إنه لم يحسم أمره بعد، ولكنه مضطر إلى أن يستمر في العمل بجد في البنك لبضع سنوات أخرى، وبعدها سينتقل إلى العمل في أي مجال آخر!".

12

لا أحد يحب حامل الأخبار السيئة



في الحادي عشر من سبتمبر عام 2001، كان يعمل سمسارًا في أحد أهم بنوك لندن.. وعندما ارتطمت الطائرة الأولى بالبرجين، تمنى كثيرون أن يكون ذلك مجرد حادث.. ولكنه بادر بالاتصال بصديق له في نيويورك: هل شاهد أي طائرات أخرى في سماء المدينة؟ إن لم يكن قد فعل فإن هذا يعني غلق المجال الجوي لنيويورك، وبالتالي تتعامل السلطات مع الحادث على أنه هجوم إرهابي محتمل.. وعندما تأكد من ذلك، سارع ببيع أسهم في شركات تأمين، ثم شركات الطيران.. لم يعمل في حياته بمثل هذه السرعة والجد من قبل، ولم يحقق لبنكه مثل ذلك القدر من المكاسب الذي حققه في ذلك اليوم.. ومع قرب إغلاق أسواق لندن، انتهى من تقاريره الروتينية، وفي تلك اللحظة فقط تذكر أن له أصدقاء كانوا يعملون في شركات مقرها البرجين.. قال بنبرة غاضبة:

- كان لي أصدقاء هناك.. ولم أفكر فيهم ولو لثانية واحدة..

صادفت في حي المال صنفين آخرين من الموظفين، بخلاف "المحايدين"، و"كاظمي الغيظ"، و"سادة الكون"، و"المتزمتين".. وكما هو الحال مع المتزمتين، لا يمكن دراسة كلا الصنفين إلا بشكل غير

مباشر، ومن خلال أناس يعملون معهم، أو عندما ألتقي بشخصٍ اعتاد أن يكون من هذا النوع..

ربما يمكنني أن أطلق على الصنف الأول اسم "المصرفيين المتوهمين"، وهذا لأنهم لم يفقدوا ارتباطهم بالمجتمع فحسب بل وبالواقع أيضًا.. يقول السمسار الذي تحدثت عنه في البداية هنا إنه أمضى سنوات في نفق مظلم أسماه "إدمان العمل".. كانت أمسية الحادي عشر من سبتمبر نقطة تحول في حياته العملية:

- لم أستقل أو أي شيء درامي من هذا القبيل.. ولكن شيء ما بداخلي تغير..

على أنه ترك البنك في وقت لاحق، وغير مساره المهني تمامًا..

عندما يتحدث "المتوهم" عن السنوات الأولى له في البنك، فإنه يبدو أقرب إلى نوعية "سيد الكون": فهو ذكي وصاحب قدرة تحليلية، ومحب للتنافسية، ويميزه توجه يسميه الهولنديون من مناصري المساواة "جلدينجسدرانج" "**geldingsdrang**": وهي الرغبة العارمة في الفوز بإعجاب الآخرين.. الفارق هو أن "سيد الكون" يعرف ما يفعله؛ وهدفه هو أن يكون له مكانة متميزة، ومن أجل ذلك يتبنى وجهة نظر ويدافع عنها بشراسة – والحقيقة أنه يجد متعة في ذلك.. وعلى النقيض منه، يحصر "المتوهم" نفسه فيما يشبه النفق؛ وينعزل تمامًا عن الواقع.. وهو مدمن على عمله، ولا يعترف بوجود أي مشكلة في ذلك، كما أنهم لا يمتلكون مفهومًا منطقيًّا يحدد معالم آرائهم الشخصية فيما يخص أي شيء..

وبالتالي سرعان ما تحترق طاقاتهم سريعًا..

باعتباره موظفًا كبيرًا في إدارة الموارد البشرية في بنك "إيه بي إن أمرو"، فلقد تعامل "كيليان واوي" على نحو منتظم مع هذا الصنف.. يقول إن

هناك من خارج القطاع من يسأله عمَّا إذا كان المصرفيون "يشبعون" من الأصل.. ولكن الموضوع بالنسبة للبعض ليس موضوع مال:

- إنها لعبة تصل بالجميع إلى حد الإدمان.. والمرتب هو الذي يحدد مدى وجاهتك داخل البنك.. لذلك لا فهؤلاء المصرفيون لا يشبعون..

قالت لي سيدة، أصرت على ألا أنشر اسمها أو أي تفاصيل عنها:

- يرى مصرفيو الاستثمار أنفسهم وكأنهم فوق البشر.. ولكنك عندما تعمل بجد ولساعات طويلة فإنك تنسى نفسك تمامًا.. وهو مفهوم متناقض تمامًا مع فكر "الفردية"..

ظلت لسنوات لا تعرف أي شيء سوى العمل ولا شيء غيره.. وعندما كان يتسنى لها وقت للذهاب في عطلة ما، فإنها كانت تقضيها في ممارسة المغامرات، أو المشاركة في مسابقات ماراثون خيرية.. لم تعرف حياتها سوى المنافسة الشرسة مع الغير؛ سواءً في العمل أو خارجه، ودائمًا ما تطلب من ذاتها أن تبذل أقصى ما لديها، ومن بعد ذلك تضع مستويات أعلى لنفسها لتكابد كي تصل إليها، وهكذا دواليك.

- نحن من نفعل ذلك بأنفسنا.. كيف للمرء أن ينسى ذاته؟ تزودك الإدارة بأهداف الربح والخسارة لهذا العام.. فتقول لزملائك إن هذا الرقم غير واقعي بالمرة.. ولكنك تشعر في الوقت ذاته بأنك أمام تحدي وأنك أهل له، فهل تتغلب عليه على الرغم من كل الظروف؟ فما يحدث هو أنك لكونك قد قبلت المشاركة في اللعبة فإنك لا تلوم إلا نفسك على عدم تحقيق المستهدف.. ومع مرور الوقت، يحدد ذلك الهدف السنوي طبيعتك وشخصيتك.. ويصير ما ترغبه في الحياة متمثلًا في كل ما يقربك من تحقيق ذلك الهدف.. وتنسى أن تسأل نفسك ما الذي أريد أن أحققه فعلًا في الحياة؟

استقالت بعد انهيار عصبي شديد، وأخذت وقتها في التعافي، قبل أن تقرر أن تتـدرب كمعالجـة وموجهة روحانية.. ظلت تؤكد لي امتنانها لكل الخبرات التي اكتسبتها وهي في البنك، وما نالته مـن فرص، والزملاء الملهمين الرائعين الـذين تعلمـت مـنهم كثـيرًا.. ولكنهـا كانـت في وضـع سـيئ بـدنيًّا وذهنيًّا عندما استقالت:

- عليك أن تتقمص تلك الشخصية من دون عواطف.. وقد وجدت نفسي أبـكي في الحـمام كثـيرًا من المرات.. ذلك هو المكان الوحيد الذي بوسعك أن تستعيد فيه إنسانيتك من جديـد - الحـمام - ولا يستمر البكاء طويلًا.. فسرعان ما تعود إلى الشخصية التي تتقمـصها؛ لأنـك مـضطر للعـودة إلى مكتبك..

كانت أجواء الحوار مع "المتوهمين" شبيهة بجلسة العلاج النفسي: "قالوا لي إنهـم وجـدوا راحـة في التحدث"، و"أريد أن أوقظ الآخرين من أوهامهم"، و"عندما لجأت إلى العلاج النفسي منـذ فـترة، اكتشفت أن نصف زبائن الدكتور من كبار موظفي القطاع المالي"..

- جميعهم مقتنع بأن الاعتراف بالمرض نوع مـن أنـواع الـضعف.. وعنـدما قـرأت الحـوارات في مدونتك أمكنني أن أعرف من الذي نجحوا في غسل دماغه ومن الذي نجا من ذلك..

ذكرني سمسار أمضى عشرين عامًا في عمليـات طـرح الـشركات في البورصـة، بقـصيدة "لاركـين"، وصورته البلاغية عن ذلك "علية الإنجازات المهجورة" ""Fulfilment's Desolate Attic:

- قرأت كلامًا للرياضيين يصفون فيه مشاعرهم وهم واقفون على منصة التتويج بعد الفوز، وكيف أنهم لم يشعروا بأي شيء على الإطلاق في تلك اللحظات..

كذلك كان الأمر بالنسبة له بعد كل مكافأة يحصل عليها - والتي وصلت في سنواته الأخيرة إلى مليون جنيه بسهولة - وبعد أن استغل تضارب المصالح الذي تسبب في فضيحة شركات "الدوت كوم" ليحقق أرباحًا، سقط فريسة للاكتئاب قبل أن يستقيل..

- البنك الاستثماري فخ، أو لعبة، أو إدمان.. العائد كبير، ولكنه غير مؤكد، وهنا تكمن الإثارة التي تجعلك تدمن عليها.. فما أن يتدفق عليك المال حتى يكون من الصعب جدًّا عليك أن تهرب منه.. كل من هم حولك، يتابعون ما تفعله.. كما أن هناك ذلك الخواء الذي تشعر به بعد أن تدمن الأمر..

يقول من أمضوا سنوات في ذلك الوهم إن الخطر الكبير يكمن في أنك تلقي بتلك الأسئلة الوجودية على عاتق البنك.. أنت تحقق هدفك، وبالتالي يجب أن تكون حياتك ناجحة..

قال لي سمسار شاب، استقال من وظيفته بعد عامين في البنك:

- زميلي في الشقة يعمل في المجال نفسه.. رأيته وهو يعود للشقة باكيًا، من فرط الإنهاك، ومن أمور حدثت له.. لماذا نفعل ذلك لأنفسنا؟ اعتقادي هو أن أغلبية من يعملون في هذا القطاع يتوقون إلى إثبات أنفسهم.. ويرون في البنك المسرح المناسب لاستعراض ذلك.. أشعر أن الكثير منهم يفتقد الأمان، ولديه احتياج ورغبة في أن يعوض نفسه عن أمر ما.. قد يكون افتقاده للحب؟

وجد أن الكثير من العاملين في البنوك يحاولون أن يعكسوا صورة مثالية:

- تستغل البنوك ذلك، فهي تحاول أن تجعلك تبدو مثاليًا لا تُقهر.. ومن السهل للغاية أن تتعلق بمثل تلك الحياة، وأن تدمن العمل والحصول على تلك الأموال الطائلة.. أنا متيقن أن ذلك كان ليحدث لي، لو أنني بقيت في عملي لفترة أطول..

وقت أن كان "ستانلي وايزر" يصيغ شخصية "جوردون جيكو"، بطل السيناريو الذي كتبه لفيلم "وول ستريت"عام 1987، تحدث إلى عدد كبير من كبار موظفي القطاع المالي.. وفي مقابلة مسجلة، كرر "وايزر" فكرة أن القطاع ما هو إلا فخ لأصحاب الشخصيات الميالة إلى إدمان أي شيء:

- أمثال "جيكو" في العالم الحقيقي عاجزون تمامًا عن استيعاب أفكار واقعية: مثل الموت.. إنها اللعبة، والطاقة، وزخم الاستمرار في اللعبة..

فكرت في المرات القليلة الأولى التي سمعت فيها الكلام عن "المتوهمين" أن في كل مهنة أناس يصل بهم الحد مع مرور الوقت إلى إدمان ما يقومون به..

على أن القطاع المالي ليس مثل أي قطاع غيره، ومن شأن مجموعة من "المتوهمين" أن يتسببوا في إلحاق ضرر هائل بالقطاع.. ففي فضيحة "الليبور والفوركس" مثلًا، قام سماسرة في بنوك وشركات مضاربة كبيرة بالتلاعب بأسعار العملات وأسعار الفوائد لتحقيق مكاسب شخصية على مدى سنوات.. لا بدَّ أن هؤلاء كانوا يعلمون أن ذلك احتيال غير قانوني، وكذلك كانوا يعلمون أن اتصالاتهم فيما بينهم كانت مسجلة وموثقة، وهو إجراء معتاد في حال وجود سوء فهم أو نزاع قانوني، لتتمكن الإدارة الوسطى من إثبات ما كان يجري بين البنك وعملائه..

ومع ذلك، قاموا بعد عملية تلاعب ناجحة بإرسال إيميل تهنئة صريح إلى بعضهم البعض: "أنا مدين لك يا صاحبي! تعالَ إلي بعد العمل لنشرب

نخبًا".. وفي رسالة أخرى، يسأل سمسار زميله عن كيف يكسب الأموال بتلك السهولة، وكذلك كانوا يسمون أنفسهم مسميات من قبيل: "المافيا" أو "العصابة" أو "الفرقة"..

ربما تقول إن ذلك منتهى الجرأة والجنون.. وعندما تتفحص تلك الرسائل لن تشعر أبدًا أن هؤلاء كانوا يعيشون في خوف من أي أحد.. ولكن كل تلك الرسائل والدردشات تفتقد إلى العقل تمامًا.. فمن هو ذاك المجرم المجنون الذي يهنئ رفاقه علنًا على نجاح سرقة جديدة؟!

المنطق هنا يؤكد أنهم كانوا ضحايا إيهام ذاتي تمام..

لا شك في أن فضيحة "الليبور والفوركس" كانت من العيار الثقيل، ولكن الأزمة المالية كانت السبب الأهم والأشد إلحاحًا لدراسة شاملة لهذا الصنف "المتوهم" من المصرفيين.. وهو ما قادني إلى واحدة من أشد مقابلاتي رعبًا على الإطلاق..

التقينا في أحد أفرع مقهى "ستاربكس" في وسط لندن.. رجل أنيق، متوسط البنية، في الأربعينيات من عمره.. يشغل منصبًا مرموقًا في خزانة أحد البنوك التي شملتها خطة الإنقاذ بعد انهيارها.. كان بنكًا تجاريًّا، والممارسات التي أدت إلى الكارثة أضحت محظورة الآن.. لم يكن ذلك سر الرعب.. فما أرعبني بحق هو عقلية ذلك الرجل..

بدأت بسؤال عمّا لا يفهمه الناس العاديون عن حي المال، فقال إن ذلك يتمثل في الكيفية التي تستغرقك بها ثقافة القطاع:

- يعمل المصرفيون في فرق عمل، شعارها هو: "إما أن تكون معنا أو ضدنا".. والصراحة تجعلك ضعيفًا.. فلو كان لديك سر ما، سيكتشفونه ويفضحونك.. وأنت تعلم أنك لو أفصحت عن أي شيء، فإنهم سيجدون

طريقة للنيل منك.. لن يفصلوك في الحال، ولكن في أول جولة فصل جديـدة، سيـستبعدونك.. لـذلك تجد أن من يتحدثون بالأسرار إما من ذوي الأخلاق التي تـسمو عـلى أي شيء أو ممـن فقـدوا كـل شيء بالفعل..

قبل الأزمة، كان البنك يخاطر كثيرًا بالمال الذي يتـدفق إليـه، وكانـت حـصيلته مـا بـين ربـع إلى نصف مليون في العام:

- كنا في قمة العالم.. المخاطر تحقق أرباحًا، والأرباح تؤدي إلى ارتفـاع أسـعار الأسـهم، والمرتـب مرتبط بكل هذا.. وكان مـن الـسهل للغايـة أن تتلاعـب بـسعر الـسهم؛ أي أن تُزيـد ببـساطة مـن مستوى المخاطرة..

سافر حول العالم، ويمتلك تذاكر كل حدث رياضي مهم:

- يتلطف إليك الجميع لأنك بالنسبة لهم فرصـة لكـسب المـال.. وتتـوهم أنـت أنهـم يحبونـك لشخصك..

لقد زاد من المخاطر التي يتحملها البنك، ولكن عليك أن تفهم:

- لا أحد يحب حامل الأخبار السيئة.. كما أنـه لـيس مـالي، ألـيس كـذلك؟ لـذلك كنـت أتحمـل الضغط والتـوتر.. وكنـت أشـعر أن الأمـر مجـرد لعبـة.. وكـان أغلـب مـن حـولي ممـن لا يعترفـون بالمؤسسات ويسخرون من جدية القطاع المصرفي..

أخبرني أنه من أجل تحسين وضع القطاع المالي فسيتوجب علينا التخلص من النزعة اللاأخلاقيـة المتأصلة في هذا النظام، ولا يمكن أن يكون ذلك بسن القوانين وفرض الرقابة فمهما حاولت تـضييق الخناق سيجد الجميع طرقًا ملتفة تقودهم إلى غاياتهم؛ فالأمر هنا أشبه بتجريم تجارة الكحوليـات في عشرينيات القرن الماضي.

في بيئة لا أخلاقية مثل هذه تذوب الفواصل بين الصواب والخطأ ويكون من الصعب أن تفرق بينهما، فإذا خدعت أحدهم في هذا العمل وقمت بصفقة جيدة سيعد ذلك نجاحًا عظيمًا، ما أعنيه هو أن الخديعة في سوق الأعمال هي الأساس وهي ما يقوم عليه هذا النظام، بل إنك ستجد أن السبيل إلى الترقية هو تحقيق الأرباح الكبيرة، فإذا نظرت إلى شركات الأدوية ستجد أنها تحاول باستمرار أن تقنع العملاء بتناول أكبر قدر ممكن من الدواء، ومع ذلك فهم يعدون أنفسهم في مجال مكافحة الأمراض.

كان يعتقد بأن قطاع الأعمال في لندن يختلف جوهريًّا عن بقية أعمال الخدمة المدنية، فكان يزعم بأن جميع ما نتحدث عنه يحدث بالتمام هناك وأن ما يجعل هذه المدينة مميزة بهذا الشكل هو ارتباطها التاريخي مع قطاع الأعمال، ستجد من حولك الكثير من الحانات التي يمكنك مقابلة من تريد فيها بشكل سري بشكل تصبح من خلاله مثل ساحة أعمال ضخمة أشبه بالشبكة الاجتماعية، فهناك سيمكنك التواصل بسهولة مع أي شخص ومقابلة من لهم اهتماماتك نفسها ويتحول بعدها زملاء العمل إلى أصدقاء، فإذا جمعت بين الكحول ورفاهية العميل ستحصل على خليط جبار، كل ذلك كان سببًا في تسهيل تخطي الحدود مما قادنا في النهاية إلى تضارب ضخم في المصالح؛ فأصبح السماسرة والتجار أصدقاء في الوقت نفسه الذي يتبادلون فيه التجارة، لتجد صفقات تتم بمنتهى السهولة من نوعية "سأجلب لك تذاكر لمباراة الرجبي إذا أتممت هذه الصفقة معي".

في ذلك الوقت لم يكن يظن أبدًا أن سبب ضغوطاته هو حقيقة أن النجاح في قطاع المال يتطلب إخفاء القلق النفسي، ستخفيه عن الآخرين في

البداية وتكتشف بعد ذلك أنك تخفيه حتى عن نفسك، وأكثر من ذلك أنك لا تجد أي وقت لتفكر في ذاتك، يقول لي:

- ظللت كذلك حتى انتهى بي الأمر إلى شرب كميات ضخمة من الخمر، فقد وجدتها أداة سريعة لتحسين المزاج تجبرك على التوقف عن التفكير وتبلد إحساسك، لكنني لم أعرف ذلك في وقتها.

ظللت صامتًا لبرهة أنتظره كي يكسر هذا الصمت، فاستكمل كلامه بنبرة تشي بأنه فكر في ذلك طويلًا من قبل وقال:

- الأمر ليس بسبب ثقافة العلاوات والحوافز فقط، فهو يتعلق بالعلاقات وارتباطك بالأصدقاء، هنا يتشكل الشعور بأهميتك من خلال ما تقوم به، ففي الغالب ما يبدأ الناس حوارهم معك بسؤالهم عن عملك، أليس كذلك؟ بالنسبة لي في ذلك الوقت كنت أجيب عن هذا السؤال وكأنني نجم سينمائي.

أما أن تقول في العلن باعتقادك بأن هذا خاطئ فلن يفيد إلا برميك بعيدًا عن هذا العالم بضربة واحدة، والأمر لا يتعلق بوظيفتك فقط وإنما بهويتك.

وعندما سألته:

- ثم قررت أن تستقيل بعد ذلك؟

- لم تكن هناك نقطة تحول، بل إن تخليص نفسي من هذا الفخ استغرق الكثير من الوقت، كانت لديَّ الكثير من الأسباب: الشعور العام بالضيق على المستوى الشخصي وفي الشركة، وبالطبع عامل الخوف، الخوف من أن أفسد شيئًا ما، فبسبب عدم اكتراثي بأخذ هذه الأمور على محمل الجد لم أكن أقوم بالواجب لمنع المشاكل وهو ما قادني إلى هذا

الخوف، وبعد ذلك تأتي المشكلات الشخصية: ما مصيري؟ وهذه المشكلات التي تهدد علاقتي الزوجية.

غناء الطيور واللعب مع الأطفال في الطين... لن تنتبه إلى هذه الأمور عندما تنهمك في العمل حتى ينتهي بك الأمر إلى نسيانها تمامًا، كنت أعلم بأنني لم أكن شخصًا لطيفًا، حتى تلك المحبة التي تبديها لوالديك.. توقفت عن فعل ذلك منذ زمن بعيد، لم أكن أدري متى توقفت عن ذلك، كل ما في الأمر أنه كان لديَّ أصدقاء يشبهونني وأشبههم.

من العجيب تغير منظورك تمامًا بمجرد أن تبتعد، ساعدني العلاج على تخطي كل هذا ثم العثور على نفسي مرة أخرى، كنت محظوظًا لحصولي على كل هذه الأموال التي أنقذتني من السقوط في الأزمات المادية.. أصدقاء البنك كانوا يسألونني باستمرار: "لماذا تغادر؟ ليس عليك إلا أن تبقى في الجوار دون أن تفعل شيئًا لكي تحصل على راتب جيد".

لكنه لم يستطع، تحول الأمر إلى أزمة وجودية، كان يسأل نفسه: "لماذا كل ذلك؟" و"هل أستمتع بفعل هذا حقًا؟".

إذًا هل ندمت على هذا القرار؟ أخذ نفسًا عميقًا ثم قال:

- لن أعتذر عن ذلك.. حسنًا... ربما يتوجب عليَّ الاعتذار؟ إذا كنت آسفًا على شيء فهو ما قد أصبحت عليه خلال تلك السنوات، يا إلهي لقد أصبحت أتحدث بأنانية لا تُصدق.

صمتٌ آخر، ثم أكمل قائلًا:

- باستطاعة أي شخص أن يتخلى عن ذلك، بإمكانك أن تقول إنني كنت ضعيفًا ولم أستطع الخروج، وبإمكانك أن تقول إنني كنت قويًّا لتمكني من الابتعاد عن هذا العالم، أمَّا عما سوف أخبره لشخص يقرأ هذا

الكلام وهو في موقفي نفسه الذي كنت فيه للعديد من السنوات، انظر إلى نفسك في المرآة واسألها: "هل تحولني هذه المدينة إلى شخص مجنون؟"، لكن مرة أخرى ولأن الناس يفقدون القدرة على التفكير في أنفسهم، فإنني أتساءل إذا ما كان في استطاعة أي شخص أن ينظر إلى هذه المرآة ويسأل نفسه هذا السؤال.

كان هذا هو الحوار الذي حولني مباشرة من الشعور بالغضب إلى الشعور بالإحباط، وبينما كنت أكتب ملاحظاتي وجدت نفسي أقول: "أرجو ألا يكون هذا صحيحًا".

لعله من الممكن إصلاح هيكل العلاوات والحوافز في البنوك حتى لا يتوجب على المصرفيين الكذب على الرؤساء والمديرين والمحاسبين ووكالات التصنيف الائتماني وجهاز التنظيم المالي والعملاء.. العاملون في المجال يطلقون مصطلح "الجشع على المدى الطويل" كي يصفوا هذا النظام الذي لا يقوم على الحوافز الضارة، فأنت كمصرفي هنا ستجني المال جنبًا إلى جنب مع البنك والعميل بدلًا من أن تجنيه على حسابهم.

لكن المشكلة هي أن المصرفيين المخادعين قد توقفوا عن التعامل بشكل منطقي مع الحوافز منذ زمن طويل، فبالرجوع إلى حادثة سعر الفائدة بين بنوك لندن نجد أن المملكة المتحدة قد سنت قانونًا يسمح بمقاضاة المصرفيين الذين ثبت تعريضهم البنك لمخاطر مفرطة، يبدو الأمر وكأنه ما نحتاجه هنا، لكن ما يجب علينا أن نسأل عنه أولًا هو: "هل منع هذا القانون أمناء الخزينة العامة للدولة من الزج بالبنوك في دوامة الموت؟".

لم يكن أمين الصندوق يكذب على الناس بشكل كبير بقدر ما كان يكذب على نفسه، كيف بإمكانك الوصول إلى شخص يعيش في ضباب إيهام الذات والإدمان؟

لذلك يدعو النشطاء إلى الانكماش الجذري وتبسيط أعمال البنوك، فهم يعتقدون بأنه لا يجب علينا أن نهدر طاقاتنا في إعادة هيكلة القطاع المالي لمنع بنوك أخرى من الانهيار، فلا يوجد مفر من الوقوع مجددًا في أزمات التخلف عن السداد؛ لأنه دائمًا ما سيوجد أشخاص غير مؤهلين أو غير عاقلين وعاجلًا أم آجلًا سيقع أحد البنوك في أيديهم.. الهدف يجب أن يكون تنظيم عالم الأموال بشكل لا يجعل انهيار أحد البنوك مسببًا لانهيار الاقتصاد بأكمله.. باختصار: ما كان ضخمًا بحيث يسبب انهياره خطرًا لا يجب أن يوجد من الأساس.

□□□

إذا كانت المكونات الرئيسية للعنصر البشري في قطاع الأموال اليوم هم "سادة الكون" و"ضيقي الأفق" و"المصرفيين المخادعين"؛ فإن المنتج النهائي لن يكون سوى الشرارة التي ستدمر كل شيء.. هذه هي المجموعة التي يُضرب بها المثل في الشر.. مجموعة اللصوص الذين يعلمون تمامًا ما يقومون بفعله.

لكن المشكلة هي أن هذه "الأسماك الباردة" – كما قررت أن أسميهم – لم يكونوا مريبين على الإطلاق.. هم فقط يضعون في الاعتبار كل الاحتمالات فهم يقومون بحسابات معقدة للغاية ودائمًا ما ينحون مشاعرهم جانبًا عند صنع القرارات.. وبما أن "الأسماك الباردة" تهبط بكل شيء إلى

مستوى المعاملات المالية البسيطة، فقد كان من المستحيل مقابلتهم.. فأنت إذا أردت تعزيز فائدتك كـ"سمكة باردة"، لن يكون لديك ببساطة أي سبب تخاطر من أجله بالوظيفة من أجل مقابلة ستخفي فيها هويتك في أفضل الأحوال ولن يعرف أحد أنك أنت من قال هذا الكلام.

وكما هو الحال مع "ضيقي الأفق" و"المتوهمين" فقد اضطررت إلى الاعتماد على قنوات غير مباشرة، مثل بعض من قابلتهم واعترفوا بأنهم اعتادوا التفكير مثل "الأسماك الباردة"، متبلدة المشاعر، وقد نجحت في إجراء القليل من الحوارات مع بعض "الأسماك الباردة" الذين ينشطون في عملهم في الوقت الراهن.. كان أحدهم متاجرًا بالأوراق المالية لدى أحد البنوك الكبيرة وصاحب طموحات كبيرة.. تحدث إليَّ لأنه أراد من موقع جريدة "الجارديان" الإلكتروني أن ينشر رابط مدونته مجهولة الاسم.

كان ممن يُدعون بسماسرة تداول الملكية مما يعني أنه كان يستخدم أموال البنك الخاصة لجني المزيد من الأموال للبنك.. يبدأ يومه العادي في منتصف الليل لأن سوق أعماله الجديد كان في النصف الآخر من الكوكب.

- أعمل وفق مبدأين.. يجب أن تكون نزيهًا وغير متحمسٍ في عملك لتتحكم في أي شيء قد يربطك به عاطفيًّا.. وثانيًا، ينبغي أن تكون لديك معرفة محددة بالأصول التي تعمل بها في مجال التداول.. يجب أن تكون على صلة بالبلد الذي لديه أصول والذي بإمكانه إمدادك بالمعلومات التي تكون متوفرة للجميع على حد سواء – وإن لم تفعل هذا فسيعتبر تداولًا داخليًّا – غير أنه لا يزال قيمًا للغاية.

طلبت منه أمثلةً فذكر لي جودة إدارة الشركة التي يتوقع شراء أسهمها بحسب أفضل تقدير منه.. تأتي بعد ذلك نظرتك لاقتصاد البلد الذي تعمل

الشركة فيه والمناخ السياسي والبيئة التنظيمية.. تلك هي الطريقة التي يجب أن تبني من خلالها وجهة نظر حول الاستثمار والتي قد تحدد ما إذا كنت ستعمل فيها أم لا..

صنَّف التجارة في الممتلكات على أنها بمثابة "درس عظيم في التواضع" ومعظم السماسرة مثلهم مثل البوذيين يتحكمون تحكمًا تامًا في مشاعرهم ولا يقعون فريسة للخوف عندما تأتي الرياح بما لا تشتهي السفن، أو للطمع عندما يفوق السوق توقعاتهم.. هناك الكثير ممن يقعون فريسة للخوف أو الطمع:

- مهما كان ذلك الذي يدور في عقلي، يجب عليَّ متابعة الجدال القائم حولي..

وهذا على أساس ما قررت أن تعمل به في التداول من أصول معينة دون غيرها في المقام الأول.

بالنسبة للسماسرة والمصرفيين من نوعية "سادة الكون"، فلم يكن لديهم شيء يقولونه سوى السخرية، ذلك لأن السمسار يجب ألا يدع شيئًا يؤثر على غروره.

يمتلك هذا السمسار التي يتداول في الممتلكات العديد من سمات تبلد المشاعر غير أن النمط الأولي الحقيقي كان المحلل الكمي الذي قابلته الذي يعمل في تداول التردد العالي.. كان يفكر في أن يشغل مهنة كاتب ولكي يبدأ بناء شبكة علاقات سعى للتعرف عليَّ.. كانت ستكون له مصلحة في الأمر، وكان صريحًا بخصوص هذا.

كان الحوار تقريبًا عن تفسيره للتداول عالي الوتيرة مما أثار العديد من التعليقات على المدونة لدرجة أنني أردتُ أن أعطيه الحق على الرد على كل

الاتهامات التي تلقاها من القراء.. لذا تقابلنا مرة أخرى، وطرحت عليه سؤالًا طرحه الكثير من القرَّاء، وهو: "كيف يمكنك التعايش مع ذاتك؟"..

- هذا صحيح.. لم أستطع توضيح الصورة لأي شخص بالعمل، وهم لا يعرفون أنني وافقت على مقابلتك وإجراء هذا الحوار.. لكنني أخبرت عائلتي، فقالوا لي شيئين: "الجميع يكرهونك"، و"أخيرًا أصبحت لدينا فكرة عن ماهية وظيفتك".

الأمر الأكثر إثارة لغضب القراء هو أنهم لم يروا في تداول التردد العالي أي قيمة قد يضيفها للمجتمع، وخاصة "التداول في الممتلكات" التي كان يعمل بها المحلل الكمي.. ومن ثمَّ رأى القراء أن مساحة الوقوع في أخطاء كارثية ضخمة للغاية..

"فلتعلم أنني لا أخجل من وظيفتي"، هذا ما قاله في هدوء تام وعلى شفتيه ابتسامة رضا..

- ربما يرضى الآخرون بأن يكرسوا مهاراتهم في البرمجة في أن يطوروا العمل في خدمات الصحة العامة.. إذا كان هذا اختيارهم، فسأكون سعيدًا لأجلهم.. كل إنسان لديه حرية الاختيار وأنا اخترت طريقي وأعمل في هذا المجال.. الرأسمالية تعني التداول في الأسواق، وهذا ما يفعله برنامجنا.. فنحن بكل بساطة نعد النسخة الأخيرة والأسرع لمبدأ التداول.. ماذا يضيف بائع السيارات المستعملة للمجتمع؟ فهو لا يقوم بتطوير السيارة.. كل ما يفعله هو أنه يربح المال من الفارق بين السعر الذي اشتراها به والسعر الذي باعها به، والمشتري على استعداد للدفع.

ما أكُل منه عيش هو عمل قانوني تمامًا، هذا كل ما في الأمر.. هذه هي عقلية الشخص المتبلد المشاعر وهذا الأمر هو ما يحول فكرة "الأخلاقيات"

إلى شيء شخصي أو بالأحرى إلى أحد الخيارات المتوفرة للجنس البشري.. الطريقة التي يختار بها بعض الأشخاص التصدق أو الحصول على شهادة معتمدة في إحدى الدورات التي تدَّرِّس الأخلاقيات..

باءت كل محاولات مناقشة هذا النوع من المصرفيين حول ما هو صواب وما هو خطأ بالفشل.. الفارق الكبير بين متبلدي المشاعر أو "السمكة الباردة" ومن هم على الحياد، هو أن الحياديين لديهم حسٌ أخلاقي ويمتنعون طواعية عن المشاركة في الأنشطة التي لا يعتبرونها أخلاقية.. وعلى النقيض من ذلك، يعتقد "متبلدو المشاعر" أن القانون هو الذي يحدد ما هو مقبول من عدمه.. فإذا كان القانون يسمح بأمرٍ ما، حتى ولو كان على حافة ما يمكن اعتباره قانونيًّا.. إذًا فليست هناك أي مشكلة.

أوضح المحلل الكمي هذا الأمر لي وأجابني بتعبير يقترب من الشعور بالتسلية عندما سألته حول موضوه المسؤولية الأخلاقية: "من تظن نفسك؟ هل أنت أخلاقي ما؟ أم هل أنت أبي؟".

بدا المحلل الكمي كما لو كان شابًا عاديًا.. هيئته توحي بأنه بعيد كل البعد عن كل ما هو غير أخلاقي؛ ففي عمله يطبق بكل بساطة المبادئ اللاأخلاقية للقطاع على حياته الخاصة.. وذلك "الطمع" الذي قد يصفه به الجميع، ليس كذلك في حقيقة الأمر.. كل ما في الأمر هو أنه كان يأمُل بتوفير المال الكافي في غضون سنوات قليلة، لأنه أراد أن يصبح كاتبًا..

- أريد الرجوع للجامعة.. لقد أصبحت مهتمًا وشغوفًا بعلوم الإنسانيات والفلسفة..

لم يخبرني أحد ممن قابلتهم الكثير عن المصرفيين من نوعية "متبلدي المشاعر "، ما عدا رجل كان يعمل بمجال التوظيف كنت أصطحبه لتناول

الشراب من حين لآخر.. بدا وكأنه رجل محايد.. كان العديد من المصرفيين ممن يعمل معهم ضـمن فئة "متبلدي المشاعر".. لذا سألته: "كيف يمكنهم التعايش مع أنفسهم؟"..

- لا يبدو على العديد من عملائي مظاهر الاهـتمام التـام بمـا يـؤمن بـه معظـم النـاس.. فهـم مثقفون للغاية ومهنيون ويتحدثون لغات عديدة.. والعديد منهم يتزوجون كثيرًا، وأطفالهم عاشـوا في قارتين أو ثلاث قارات على الأقل.. هم لا ينتمون لبلد بعينه ولا يـشعرون بـأنهم يـدينون بفـضل لمشروع وطني ما.. فهم يريدون دفع أقل الـضرائب الممكنـة، ويريـدون أن يكونـوا بمـأمن مـن أي خسائر.. لذلك فهم يهتمون بالقانون جدًّا.

"عملائي ليسوا أشرارًا.. بل هم أنـاس لا يعترفـون بمفهـوم الخـير والـشر.. إنهـم أنـاس محترفـون وعمليون".

□□□

إجراء مائتي حوار شخصي لهو عمل جبار خصوصًا عندما تضع في الاعتبـار أن الأشـخاص الـذين تحاورهم يمثلون 0.1 بالمائة من ربع مليون موظف يعملون في حي الـ"سكوير مايـل".. لا ريـب أن أنواعًا أكثر من المصرفيين والعاملين بالبنوك لا يزالون هناك بالخـارج، ولكـن فـيما يخـص مـشروعي هذا، فيبدو أنني سأختتمه بـ"الأسماك الباردة"..

في مكان ما في تلك الجزيرة الشاسعة التي تحولت إليهـا البنـوك الـضخمة، كـان هنـاك عبقـري رياضيات ذو طريقة تفكير يشوبها تشبه طريقة تفكير "الأسماك الباردة" متبدة المشاعر.. كان يحلم بمنــتج مــالي معقــد ومبتكــرٍ.. وجــد أن هــذا الحكــم عــلى المخــاطر غــير الظــاهرة والآثــار

السلبية غير المقصودة هما أمرين غاية في الصعوبة.. كان المنتَج مربحًا للغاية، كما أن المنافسة عليه كانت شرسة، إضافة إلى أن الإدارة قالت: "طالما أن الموسيقى ما زالت تعمل، وجب عليك الانتباه والرقص".. وهكذا، بدأ كل من "سادة الكون" و"المتزمتين" و"المتوهمين" في بيع المنتج على أوسع نطاق ممكن.. وقع مكتب إدارة المخاطر فريسة للترهيب أو الترغيب ما جعلهم يذعنون و"يكظمون غيظهم"، وهم يغضون الطرف عمَّا يحدث، بينما ظل المحايدون غير مبالين بأي شيء.

وهذه هي الطريقة التي سيحدث بها انهيار اقتصادي آخر.. على أقل تقدير وفقًا لـ"متبلد مشاعر" استقال من وظيفته مؤخرًا.. كلما سمعت عن أناسٍ خارج المجال يتهمون ويعممون بأن جميع العاملين بالبنوك ليسوا سوى وحوش، أقوم بإرسال لينك تلك المقابلة إليهم.. وكذلك إذا أعلن شخص ما أن مشكلات عالم المال يمكن حلها، أرسل اللينك إليه أيضًا.

كان في الخامسة والثلاثين تقريبًا، وبعد أن حصل على شهادة جامعية في الرياضيات، عمل مصممًا للمنتجات المالية المعقدة لدى أحد البنوك الرائدة.. هناك العديد من مصممي المنتجات المالية المختلفين وكان هو مختص في "مشتقات الأسهم"، وهو المجال نفسه الذي عمل به المصرفي السابق "جريج سميث" لدى بنك "جولدمان ساكس".

وبينما كان يشرب قهوته، قال لي إن قصته تشبه قصة "فاوست":

- أنت تبيع روحك للشيطان.. لقد بعت روحي لثروات الدنيا الزائلة.. وكان الثمن الذي طلبه الشيطان في المقابل هو التنازل عن أخلاقي.. لوقت طويل كنت أتعايش مع هذا الوضع دون مشكلات حتى تغير الحال.. ما الذي طرأ على قلبي ليتغير حاله؟ لم تكن هناك لحظة فارقة.. يجب أن

تتطلع لنفسك في المرآة كل صباح.. تخيلت أن لي أطفالًا يسألونني في المستقبل: "أبي ماذا تعمل؟".. بما سأجيبهما؟ "حسنًا صغيرتي، إن والدك محتال كبير؟".

بدأ يتساءل بصوتٍ عالٍ عمَّا سيقوله الناس عنه عند إلقاء كلمة الوداع في جنازته.. ثم قال لي:

- إنني ملحد، أؤمن بأن الحياة هي ما نحياها.

وبدأ يتحدث عن موضوع الشراء على مسؤولية المشتري وخداع العملاء دون انتهاك قانون أو قاعدة واحدة.

- هناك أطراف أصغر حجمًا ليس لديها في الأساس أي فكرة عمَّا تفعله، وهم ربما يكونون أحد بنوك التوفير الإسبانية الصغيرة أو إحدى البلديات في السويد.. ولكن ما أثر فيَّ بعد فترة هو كيف لي أن أكذب على هذه الأطراف الأقل خبرة..

فهو من أسرة تنتمي إلى الطبقة العاملة وكانت أسرته تدفع أقساطًا في صناديق معاشات من النوع الذي يلاحقه:

- كنت أقول في نفسي يا للعجب لقد ذهبت أموال معاش أبي وأمي هباءً.

كان في فترة دراسته من أنصار مبدأ الليبرالية الحديثة..

- قرأت للكاتبة "آين راند" واستوعبت جيدًا فكرة أن الأسواق تتمتع بإمكانيات هائلة ولا يوجد شيء آخر ذي فائدة، ولكن مع مرور الوقت أصبحت أكثر انتقادًا للأمور..

ففي تلك الأيام فقد كثيرًا من تفاؤله ولم يعد يظن أن "السوق" يمكنه حل مشكلاته بنفسه.. وقد كان يعتقد، في الواقع، أن الجهات التنظيمية بحاجة لأن تصبح...

- أكثر شدة وصرامة.. كنت أفكر بالفعل في الانضمام إليها.. فلديَّ شعور أن الجهات التنظيمية ذات نوايا حسنة، إلا أن التعقيد الذي تتسم به هذه الصناعة يجعل من الصعب تحقيق هذه النوايا، ناهيك عن ممارسة الضغوط..

وبعد أن أخذ رشفة من قهوته، أوضح أنه ما زال من أنصار السوق الحرة... "لا شك في ذلك".. وقال إن الشركات تحتاج إلى جمع الأموال بغرض الاستثمار والابتكار والتوسع.. كما يحتاج عامة الناس إلى تحصيل عوائد على مدخراتهم ليستطيعوا التقاعد في أي وقت:

- ينبغي أن يكون هذا الأمر هو السبب الرئيسي لوجود ما يُدعى بالقطاع المالي، ولكن ما يشهده السوق حاليًا من تطور كبير في الحجم ودرجة التعقيد ضاعف من فرص إساءة استخدام النظام عدة مرات.

وذكر أن الانهيار الذي حدث عام 2008 تسبب في "إعاقة" العالم الغربي، وأن نتائج هذا الانهيار سوف تستمر لمدة عشر سنوات مقبلة على الأقل..

- كان الانهيار كبيرًا ومن الممكن أن يتكرر مرة ثانية، ولكنني على يقين من أنه في غضون أربع أو خمس سنوات، سوف يجد أحد المهيكلين الأذكياء طريقة ماهرة لتفادي هذا النظام، والله أعلم ماذا سيحدث بعد ذلك..

لقد عمل في المجال المالي لمدة تتجاوز العشر سنوات، وفي النهاية أصبح يتقاضى أجرًا يقارب ثمانمئة ألف جنيه إسترليني سنويًّا.. وقد ادخر كل هذه المبالغ ولم يفكر قط في اقتناء سيارة باهظة الثمن أو ما شابه ذلك، وبالتالي لن تضطره الظروف إلى العمل مرة أخرى في حياته.. وقد كان بإمكانه الاستمرار في العمل لدى البنك لسنوات أطول بكثير، إلا أنه اختار

عدم الاستمرار.. وهي إشارة أخرى إلى أن "الطمع" ليس هو الدافع أو الدافع الوحيد.

وقال بعد أن صمت قليلًا إن الأمر يبدو غريبًا..

- العاملون في البنوك يتميزون بالذكاء الشديد، ولكنهم لا يحسنون استغلال هذا الذكاء.. فهم يقضون حياتهم في المكاتب بينما يُعتبر الوقت هو الشيء الوحيد ذو القيمة الحقيقية في هذه الحياة.. فهو الشيء الوحيد الذي لا يتجدد.. فبإمكانك دائمًا جمع المزيد من الأموال، ولكن ليس بإمكانك أبدًا الحصول على المزيد من الوقت.. وربما لأن موضوع الموت من الأمور التي يتجنب المجتمع الحديث عنها، يعيش الناس في وهم أن الحياة سوف تستمر للأبد.. أو ربما يخشون الوقت إذا حصلوا عليه وإذا توقفوا عن العمل لتلك الساعات "غير المعقولة".

قضى وقتًا كبيرًا بعد أن ترك وظيفته في التفكير وأعجبه بشدة مذهب "الرواقية"..

- لا يهم حجم ما تمتلكه، فسوف تتعود عليه دائمًا وترغب في المزيد، لذلك من الأذكى بكثير أن تتخيل أنك تمتلك أقل مما لديك بكثير لتستمتع بما لديك.. فقد تخيلت، أثناء الاستحمام تحت الدش هذا الصباح، كيف ستصبح الحياة بدون هذا الماء الجاري الساخن.. هذه حقيقة يعيشها خمسة مليارات شخص على هذا الكوكب.. وقد ساقني هذا التفكير في النهاية إلى الاستمتاع الشديد بالاستحمام والشعور بأنني في بنعمة كبيرة.

و أكد مرة أخرى أنه لم يكن يشتكي..

- لا أحترم الأشخاص الذين يشتكون وهم يعملون في المجال المالي.. فهم يفعلون ذلك باختيارهم.. فلو كنت أنت شابًا فقيرًا في بلد مزقته

الحرب يعيش بدولارين يوميًّا، فبإمكانك في هذه الحالة أن تشتكي، فليس الأمر بيدك..

وسألته عمَّا إذا فكر في وقت من الأوقات في إعادة الأموال التي جمعها؟ فأجاب بعد أن استغرق وقتًا في التفكير قائلًا:

- أشعر بغموض أخلاقي نحو هذا الأمر.. فجميعنا يتسم بالطمع.. انظر إلى الرجل العادي في الغرب، عندما تشتري قميصًا بمبلغ 3 جنيهات إسترلينية، هل تفكر في الشاب البنجلاديشي الذي صنعه وهو يعمل 12 ساعة يوميًّا مقابل أجر حقير؟

نحن في "العالم الأول" نعيش جميعًا على حساب الخمسة مليارات الأخرى..

- لذلك، إذا كان يتحتم عليَّ إعادة أرباحي، فينبغي علينا جميعًا أن نفعل ذلك.. كيف عبَّر الإنجيل عن ذلك؟ "من كان منكم بلا خطيئة فليرمها أولًا بحجر".

أعتقد أن العديد من القراء سوف يختلفون مع ذلك بشدة.. وقال بعد أن هز رأسه بقوة:

- لكل عصر كبش فداء، وكبش فداء هذا العصر هم العاملون بالبنوك.. وأعتقد أنني يمكنني مواصلة الحياة بهذه الوصمة..



13

كابينة القيادة الخاوية



ذكر الكاتب الأمريكي "رون روزنبوم" أن في أعماق كل صحفي تكمن نسخة من عالم النفس الشهير "فرويد".. فالصحفي، مثله مثل مؤسس علم التحليل النفسي، يعتقد أن أهم الأشياء في العالم خافية وتحتاج إلى من ينقب عنها ويستخرجها، سواءً عن طريق العلاج النفسي أو التقصي الصحفي.. ومن ثم يؤمن الصحفي، كما آمن "فرويد"، بأن استخراج تلك الحقائق الخفية الصادمة والإفصاح عنها هو الطريق إلى التقدم..

ونحن هنا أمام نموذج "فضيحة ووترجيت" الكلاسيكي.. رئيس يتجسس على خصومه.. وصحفي يكشف السر.. فيستقيل الرئيس.. ويصحح النظام نفسه..

نظرية لا بأس بها، ولكنها لا تنطبق على النظام المالي العالمي.. فما يستشري في النظام من تضارب مصالح وحوافز ضارة أمور تم كشف النقاب عنها منذ أمد، حتى ولو كان ذلك عن طريق التحقيقات البرلمانية التي جرت بعد الأزمة المالية.. وقد أخبر "أندرو هولدين" - كبير محللي بنك إنجلترا - مجلة "دير شبيجل" الألمانية مؤخرًا أن التوازنات القائمة بين البنوك "أكثر سواد من الثقب الأسود".. "هولدين" هو الرجل الثاني

في بنك إنجلترا المركزي ومسؤول عن استقرار القطاع المالي كله.. وها هـو يقـول بكـل صراحـة إنـه عاجز عن تكوين تصور لما تخفيه البنوك في طيات سجلاتها.. وماذا بعد؟

لا شيء يحدث..

وهذا يضع الصحفيين والمعلقين الآخرين في موقف مربك.. فنحن نعتقد أننا يجب أن نعثر عـلى 'أخبار جديدة': تلك القصص المهمـة والحقـائق التـي لا أحـد يعـرف عنهـا أي شيء.. ولكـن عنـدما يتعلق الأمر بالنظام المالي العالمي، فإن الأخبار الأكثر إثارة للاهتمام ليست أخبارًا على الإطلاق؛ فهي حقائق مهمة ومعروفة منذ فترة طويلة بين المطلعين.. وتزداد المـشكلة عمقًـا؛ فقـد أصـبح القطـاع محصنًا ضد كل من يفكر في التعرض له وكشف أسراره..

ويعني هذا للصحفيين أن عليهم بذل كل جهد لإتاحة هذا العالم لكل من هو خارجه.. يلـزم أن يفهم المزيد من الناس مدى خطورة النظام المالي العالمي، وكيف أنه كـاد يـودي بالبـشرية كلهـا إلى التهلكة في عام 2008، وبرغم ذلك فلا تزال الأسباب الجذرية لذلك الانهيار موجودة وقائمة..

ويخدع نفسه من يتصور أو يتوقع أن يأتي الفصل الأخير من هذا الكتاب بخطـة عمـل فعليـة.. ذلك أن وضع هيكل جديد للنظام المالي العالمي مهمة تفوق بكثير وبمراحل قدرات فـرد واحـد؛ لأن المشكلات والعيوب لا تقتصر على البنوك وحدها.. فقد تبين أن العديد من صناديق التحـوط، مـثلًا مشاركة في الأنشطة المعقدة والقانونية اسمًا، وأنها تتحمـل التبعـات الأخلاقيـة نفـسها مثلهـا مثـل البنوك، بدايةً من ممارسة التوقع وفق منتجات مالية معقدة، وحتـى ابتـزاز بلـدان مثـل الأرجنتـين واليونان..

والأكثر أهمية من ذلك هو النظام المالي والنقـدي الحـالي، الـذي يخلـق الفقاعـة تلـو الأخـرى.. فبمساعدة المنتجات المالية التي صيغت بمهـارة، تـستخلص الحكومـات والأفـراد الأمـوال مـن تلـك الفقاعات (بمعنى أنها تستفيد نقدًا مـن أي زيـادة في قيمـة العقـارات مـثلًا).. الأمـر الـذي يـشجع المستهلك على الإنفاق، وبالتالي يتحقق نمو اقتصادي صوري.. وهكذا يتم استغلال الزيادة في النـاتج المحلي الإجمالي في تبرير التوجه نحـو مزيـد مـن الاقـتراض ورفـع الحـد الائـتماني.. وبالتـالي تتنـامى الفقاعة..

تشير كل المؤشرات إلى الحاجة إلى تغيير جذري للمنظومة المالية والنقدية.. ليس مجـرد إصـلاح أو تطهير.. بل حمض نووي جديد كليًّا..

ولن تكون تلك الخطة الرئيسية هينة التنفيذ، ولكن أول خطوة هي أن نفهـم طبيعـة المـشكلة بكل وضوح.. فأنا أرى أن اختزال مشكلات النظام المـالي العـالمي في أوجـه قـصور لـدى الأفـراد لـن يساعد في حل المشكلة.. وأنا أعترف بأن هناك الكثير من الطمع والجشع في حي المـال، ولكـن هـذا موجود في كل مجال آخر.. ولكنك إن أرجعت أسباب كل الفضائح وكذلك الأزمة الماليـة إلى الأفـراد فإنك بذلك تريدنا أن نفهم أن النظام على مـا يـرام، وأن كـل مـا نحـن بحاجـة إليـه هـو اسـتبعاد التفاحات الفاسدة.. أولئك المدمنون المقامرون الطماعون.. أولئك المرضى النفسيون..

إن البشر ليسوا قطيعًا من الخراف، ولا بدَّ أن يكون لهـم حـق الاختيـار عـلى الأقـل؛ ومـن هنـا كانت الفوارق في ثقافة كـل بنـك عـن الآخـر.. ولكـن الـسلوك البـشري يتحـدد بـشكل كبـير وفـق المحفزات وفي المنظومة الحالية تعمل تلك المحفزات على توجيـه المـصرفيين والمـوظفين في مختلـف إدارات البنك – بل والبنك نفسه – في الاتجاه الخطأ..

مقتنع بأننا إن كان لنا أن نجمع جميع موظفي حي المال في جزيرة صحراوية ونستبدلهم بربع مليون شخص جديد، فإننا سنرى في وقت قصير النوع نفسه من سوء المعاملة والخلل الوظيفي؛ فالمشكلة هي النظام وبدلًا من إلقاء اللوم بغضب على المصرفيين الأفراد لكونهم يعملون وفق حوافزهم الضارة، ينبغي أن نركز طاقتنا في محو تلك الحوافز..

هذا الأمر يتطلب قوانين أفضل، ولا يصعب علينا أن نتبين التغييرات الأربعة التي ينبغي على تلك القوانين سنها.. أولًا: يجب تقسيم البنوك إلى وحدات حتى لا تكون كيانات أكبر من أن تفشل - أي أنه لن يكون بوسعها ابتزازنا بعد الآن - ثانيًا: لا ينبغي أن يكون في البنك أنشطة تؤدي إلى تضارب المصالح، سواءً كان ذلك في التداول أو إدارة الأصول أو عقد الصفقات أو بين الصيرفة الاستهلاكية من ناحية والصيرفة الاستثمارية من ناحية أخرى.. ثالثًا: لا ينبغي أن يتم السماح للبنوك ببناء أو بيع أو تملك منتجات مالية شديدة التعقيد، حتى يتسنى للعميل فهم ما يشتريه وللمستثمر فهم ميزانية البنك.. رابعًا وأخيرًا: أن تكون هناك مساواة بين المكافآت والعائد من الأداء، بما يعني ألا يقلق على المخاطر التي يتحملها البنك من رأسماله أو سمعته سوى المصرفيين الذين يتحملون تلك المخاطر.

المسألة ليست معقدة، ونتوقع أن تكون جميع الأحزاب السياسية الرئيسية في جميع الديمقراطيات الغربية قد خرجت الآن برؤيتها عن قطاع مالي مستقر ومنتج.. إمَّا أن تقدم لنا حجة متماسكة تبرر أن الوضع الراهن آمن ونزيه، أو أن تمنحنا أملًا.. هذا هو ما نعتقد أن القطاع المالي يجب أن يكون عليه، وهذه هي خارطة الطريق لتحقيق ذلك..

تلك هي آلية الديمقراطية، من الناحية النظرية على الأقل، وهذا هو السبب في أن الصحفي يشبه "فرويد": نفضح ما هو خطأ حتى يتسنى للناخبين انتخاب السياسيين أصحاب الخطط الأكثر إقناعًا إصلاح تلك الفوضى..

إلا أن الأمور تغيرت بعد عام 2008.. ففي خلال العامين ونصف العام - عمر المدونة - ترك القراء ما لا يقل عن عشرة آلاف تعليق.. ولم يكتب ولا شخص واحد: "أوه، ليت حزب العمل كان في السلطة فلو أنه...".

لم يكن هذا بسبب اللامبالاة، كما أعتقد.. بل هو تقييم واقعي مفاده أنه عندما يتعلق الأمر بالإصلاح المالي الجذري، فلا يهم حقًا ما إذا كان حزب العمال أو المحافظين في رأس السلطة.. كما أنه لا يُحدث فرقًا حقيقيًا سواءً كان الديمقراطيين الاشتراكيين داخل أو خارج التحالف الحاكم في ألمانيا، وما إذا كان الجمهوريون أو الديمقراطيون يمسكون بمقاليد السلطة في الولايات المتحدة، أو كانت حكومة فرنسا يسارية أو يمينية..

فلماذا فشلت الحكومات الديمقراطية الغربية في وضع حلول لأحد أشد المشكلات إلحاحًا في عصرنا؟!.. ناهيك عن تقديم وجهات نظر متنافسة تتيح للناخبين الاختيار من بينها..

لا بدَّ أن تشتمل الأحزاب السياسية على الكثير من صنف "سادة الكون" الذين يعتبرون السياسة لعبة.. هناك بلا شك العديد من "السمك البارد"، الذي اشتغل بالسياسة لفترة محسوبة من الزمن لكي يكتسب وجاهة ومميزات وعلاقات.. وكذلك هناك سياسيون متزمتون يعيشون في فقاعة..

وعلمتني الخبرة أن هناك في الأحزاب صنفًا "محايدًا" أيضًا.. أناس يحيطون تمامًا بكل الأخطاء من حولهم ويعرفون ما يلزم تغييره.. ولكن المشكلة هي أن هؤلاء المحايدين يتحججون بأن لا فائدة من السير في طريق

إصلاح النظام المـالي وحيـدين: "مـا الـذي تعتقـد أنـه سـيحدث لي لمكـانتي في الحـزب؟ أو للحـزب نفسه؟".

يقولون: "انظر إلى الأحزاب السياسية والسياسيين الذين قرروا السير في المسار المرسوم لهم تمامًا من قبل النظام المالي".. ففي أمريكا، وفرنسا وبريطانيا، يسمح القانون للبنـوك والمـصرفيين بتكـوين لوبي سياسي - فيما يُعرف بمسمى "حملات التبرع الجماعي" - مع أن المـسمى الحقيقـي لـذلك هـو "الفساد"..

ثم هنالك اللوبي المالي القوي ودائـرة المقـربين مـن الحكـم.. ولنـضرب مـثلًا بكـل مـن "تيمـوثي جيتنر"، وزير المالية السابق، و"هيلاري كلينتون"، وزيرة الخارجية الـسابقة؛ فقـد ألقـى كـل مـنهما عددًا من المحاضرات في "جولدمان ساكس"، وكان أجر المحاضرة الواحدة مائتي ألف دولار..

لا بأس بذلك طالما أمكنك أن تحـصل عليـه، كـما أنـه نمـوذج مثـالي لمهنـة ثانيـة جـوار مهنتـك الأصلية.. وليس "توني بلير"، رئـيس الـوزراء الـسابق، وحـده الـذي يحقـق أمـوالًا جمـة مـن عملـه "مستشارًا" في أحد البنوك الكبيرة، وهي أموال تفوق بكثير ما كان يحصل عليه وقـت أن كـان عـلى رأس الحكم.. "أكسل ويبر"، رئيس البنـك المركـزي الألمـاني الـسابق، انتقـل لـيرأس بنـك "يـو بي إس" السويسري، وبينما أمضى سياسيون أمريكان كبار مثل "روبرت روبـن" و"لـورانس سـمر" جـزءًا مـن حياتهم في العمل العام ومراقبة القطاع المالي، فإنهم يمضون ما تبقى من حيـاتهم في العمـل داخـل القطاع نفسه..

هكذا يشهد العالم الغربي تغيراً لدور السياسة والعمل العام، من كونها قوة تقف في وجه النظام المالي، إلى مجرد محطة للساسة ينتقلون من بعدها إلى العمل في ذلك النظام..

أيعود الأمر كله إذًا إلى ذلك الفساد المقنن؟ إن الفكرة القائلة بأن القطاع المالي قد "اشترى" لامبالاة السياسيين قبل عام 2008 تعني أن الإدارة العليا في البنوك أدركت الفوضى التي كانت تنميها.. وهذا يعني أن الإدارة العليا أدركت أيضا أن السياسيين أدركوا ذلك، مما دفع الطرف الأول إلى شراء صمت الطرف الثاني..

ويبدو أن الأكثر احتمالًا هو أن الأحزاب السياسية والسياسيين، فضلًا عن الجهات المنظمة، على مدى العقود الماضية، قد ربطت نفسها بالقطاع المالي ومن يعمل فيه.. والمصطلح الصحيح هنا هو "التعامي"، وهو شكل من أشكال سلوك القطيع أشاعه الاقتصادي والكتاب السابق في "فايننشال تايمز"، "ويليم بيتر".. ففي ظل الفساد تتلقى المال مقابل أن تفعل شيئًا لم تكن لتفعله لولا أنك تلقيت ذلك المال.. لقد أدرك السياسي والأكاديمي والمنظم أن العالم يعمل بالطريقة التي يقول المصرفيون إنه يعمل بها..

كم كنت أحب هنا أن أقتبس من الكبير "ويليم بيتر"، الذي درس تلك الظاهرة من منظور تاريخي ومقارن.. ولكن مما يؤسف له أن تعلم أن "ويليم بيتر" لم يعد يعمل في الأوساط الأكاديمية والصحفية، فقد انتقل للعمل في بنك "سيتي جروب"!!

وهناك سبب آخر مهم للمأزق السياسي قبل وبعد أزمة عام 2008؛ فالأحزاب السياسية بدورها تنطوي على "كاظمي الغيظ"، مع فارق واحد أنهم ليسوا قلقين بشأن عملهم بقدر قلقهم على بلادهم.. وحجتهم عادة ما

تكون: "حسنًا، دعونا نفترض أن بلدنا أصلحت القطاع المالي.. في هذه الحالة، تنتقل البنوك والشركات المالية ببساطة إلى مكان آخر، مما يعني أننا سنفقد صوتنا في المحافل الدولية.. وفي الوقت نفسه، وعلى الصعيد العالمي، لم يتغير أي شيء في النظام المالي"..

يقول الساسة أتباع هذا الفكر إن البنوك الكبرى والمؤسسات المالية المرموقة تعمل على نطاق دولي، بينما يعمل الساسة والمنظمون على نطاق محلي وطني أو قاري في أفضل الأحوال.. أي أن بوسع المؤسسات المالية أن تهيمن على دول وأن تتحكم في مصائرها، كما تفعل حقيقةً وبكل جرأة..

هكذا ترى أن انعدام حيلة الساسة أمام النظام المالي العالمي أمر محنق ويطرح تساؤلات حول ما إذا كان هناك من الأصل تناغم بين العولمة وديمقراطيات الدول.. كيف يتسنى لنا وضع النظام المالي العالمي تحت السيطرة، من دون وجود حكومة عالمية لها شرعيتها؟ وإن كنت ترى أن مثل تلك الحكومة العالمية غير مجدية أو غير مرغوب فيها، أفلا يعني هذا أن الدفاع عن المؤسسات المالية العالمية الضخمة أمر غير منطقي أيضًا؟

هذا هو باختصار ما أقصده بـ "كابينة القيادة" الخاوية..

□□□

يسعد الصحفي عندما يكتشف أن التحقيق الذي شرع فيه أكبر وأهم وأشد تشعبًا مما تصور في البداية.. وسوف يبقى تضارب المصالح ومعه الحوافز الضارة سببًا في اختلال النظام المالي العالمي، وبالتالي وقوع الفضائح التي تبادر الصحافة وتناول الإعلامي بتناولها.. ولكنني غير سعيد بذلك.. لا شك في أنني كاتب صحفي أسعى للنجاح، ولكنني في

الوقت ذاته مواطن ينتمي إلى مجتمعه.. وعندما أفكر في مدى خطورة واختلال النظام المالي العالمي، وكيف تأصلت أوجه القصور فيه إلى حد خطير، فإني أشعر بما يشبه الغثيان.. كيف يمكن تصحيح ذلك، أو على الأقل استعادة السيطرة عليه من جديد؟

من شأن وضع حدود أعلى لهوامش أمان رأس المال أن تجعل البنوك آمنة بدرجة أكبر، ولكن اللوبي المصرفي العالمي أحبط حتى تنفيذ هذا الإجراء البسيط نسبيًّا.. والأسوأ من ذلك هو عدم صياغة بديل ذات موثوقية للوضع الحالي في حال وقعت أزمة مالية جديدة.. وهكذا ربح النظام المالي العالمي معركة الأزمة السابقة، بما يعني أن علينا تحمل العواقب في حال وقعت أزمة مماثلة.. بفرض أنه سيكون قابلًا للإصلاح حينذاك..

ربما يكون من الأفضل في هذا الصدد أن نتحدث عن "مشارف أزمة 2008"، بعد أن تفاديناها بكثير من الحظ والمال..

وفي عام 2015، أي بعد مرور سبعة أعوام على انهيار بنك "ليمان براذرز".. ومن جانبه، لم يدخر حي المال جهدًا.. فمهمة القطاع بأكمله هي تشجيع الأفراد والشركات والحكومات في جميع أنحاء المملكة المتحدة وأوروبا على اقتراض أكبر كم ممكن من المال.. وهناك بنوك أخرى تبيع لأولئك الأفراد والشركات والحكومات أدوات مالية معقدة تساعدهم على التعمية عن تلك القروض، بينما يبيع مصرفيون تلك الديون لكي يتسنى للبنوك إقراض المزيد.. وعندما تنفجر الفقاعة التالية تتقدم مجموعة أخرى من المصرفيين بمقترحات استغلال سلسلة من عمليات الخصخصة بغرض سد الفجوات في موازنة الدولة..

تتم إعادة صياغة المملكة المتحدة وبقية أوروبا على صورة حي المال، على أن هذا ليس من باب المؤامرة، بل هو تجاوب بسيط مع ما هو قائم من محفزات.. ويعتبر المصرفي عمله مسألة وجاهة.. ولعبة تقوم على إقراض المال ومن ثم استغلال عدم قدرة المدين على السداد، وبعدها الخصخصة.. وكلما زادت أعمالهم، ارتقوا في سلم الوجاهة الذي تحوم هوياتهم حوله..

صار النظام العالمي بلا قلب - ومعه عالم المال والأعمال في ظل العولمة - وكما قال لي قارئ عبر البريد: "تبدد الحب، وحلت محله إرادة الربح"..

هناك لمحة داروينية اجتماعية في النظام الذي يعتمد تقدمه على المقدرة والعطاء الفردي، والذي يميز القطاع المالي العالمي، مما يجعل من الصعب على أي بديل موثوق به أن يتغلب عليه.. لقد تناول من تحدث عن المصرفيين متبلدي المشاعر بعض الحقائق المؤلمة، على الأقل بالنسبة لذوي النظرة التقدمية للحياة.. كنت قد أخبرته أن عملاءه أقرب إلى طاقم "سفينة فضاء تمويلية".. وأن سفينتهم هبطت في لندن في الوقت الراهن، ولكنها يمكن أن تقلع في أي وقت.. واتفق معي، قائلًا:

- هناك قاسم مشترك بين الموظف عالي التعليم في حي المال ونظيره في هونج كونج أو نيويورك أو ريو دي جانيرو، وذلك بالمقارنة مع معلم محلي لم يعرف سوى لغة واحدة أو ثقافة بعينها، أو ممرضة تعمل في مكان ما في "برمنجهام" أو "مانشستر"، حيث لا يرتبط التضامن مع النخبة العالمية الجديدة بجغرافية أو دولة..

ولأنه يعلم أن حواره هذا يتم في النهاية لمصلحة الجارديان، تقدمية التوجه، فلقد أكمل بخبث:

- هذا ما لا يفهمه اليسار.. فهـو ينـادي بـتلاحم الـشعب، وفـرض ضرائـب أعـلى عـلى الأغنيـاء لمساعدة الشرائح الأفقر.. ولكن هذا التلاحم يقوم على بديهية الانتماء الوطني، وهو مفهوم يحـاذر منه اليسار، لأنه يعني الشوفانية والقومية، ومفهوم التفوق كما هو لدى اليمين.. ومن المفارقات أن اليساريين بعد الحداثيين والعديد من المفكرين الاجتماعيين المعاصرين يخبرونك أن معـاني الانـتماء والتقاليد مختلقة وأن الأمم محض خيال وفانتازيا.. وهو الأمر الـذي لا تعـترض عليـه نخبـة النظـام المالي العالمي..

□□□

"لم أعد أشعر بالأمان"..

هكذا قال لي صديق، بعد أن قرأ مسودة لهذا الكتاب، فسألت نفسي عن جـدوى نـشر الكتـاب من الأصل.. فما الذي أستفيده من بث الخوف والغضب في نفس القارئ؟

على أن عالم المال ليس بذلك العالم البعيد الذي يمكننا أن نتجاهلـه والـسلام.. فـبما أن المـال في المجتمع بمثابة الدم للجسد، فإن مثل القطاع المالي فيه مثل القلب؛ لو اختل ضخه للدم فإن الجسد يعاني، ولو توقف عن عمله ولو مؤقتًا فربما لا يتعافى الجسد أبدًا..

لا أرى أن الجهل أو الإنكار أو عدم الاكتراث خيار أمام مشكلة هائلة وملحـة مثـل هـذه.. عملـت لسنوات عديدة في مصر، قبل أن أحـضر إلى حـي المـال.. وفي ظـل نظـام الحكـم هنـاك آنـذاك لم يكـن للمواطن المصري أي خيار إزاء أزمة كتلك التي وقعت سوى أن يستقيل أو أن يلجـأ لمقاومـة مـسلحة..

إن الانتفاضات الشعبية تستنزف ذاتها قبل أن تخمد، ويكون مصير المعارضين إما السجن أو النفـي أو الانزواء..

إلى ذاك الحد يصل انعـدام حيلـة المـواطن في نظـم الحكـم الديكتاتوريـة.. بيـنما طـور الغـرب منظومة سياسـية بوسـعها أن تقيـل نفـسها مـن عثراتهـا.. وأجـد مـبررًا تمامًـا للاسـتخفاف بالقـادة السياسيين الحاليين.. فهم لو كانوا يخططون فعلًا للتصدي لسياسات النظام المالي العالمي لكانوا قـد أوضحوا لنا ذلك بالفعل..

ولكن استبعاد السياسة في هذا الصدد غباء.. يبقى النظام الـديمقراطي أفـضل فرصـة للمـواطن الراغب في ترويض النظام المالي العالمي بالوسائل السلمية، كما أنه أفضل خيار أمـام القطـاع نفـسه حتى يصلح من ذاته، وقبل فوات الأوان..

مثل هذا التحول مهمة لا يمكن الاستهانة بها... ولكن، ألم ينجح الغرب في إعـادة صـياغة كيانـه برمته وبكل نجاح على مدى المائتي عام السابقة؟ كان القضاء على تجـارة الرقيـق، وتحريـر المـرأة، مهام تغيير أكبر وأعمق بكثير مما نحتاج إليه عند إصلاح النظام المالي..

ولا ننسى أن الاستخفاف بالسياسة أمر يستفيد منه الساسة أنفسهم بالأساس..



صدر من سلسلة كتب مختلفة:

1.	اسمي نور	إلسا أوسوريو	الأرجنتين
2.	كلي لك	كلاوديا بينيرو	الأرجنتين
3.	أرامل الخميس	كلاوديا بينيرو	الأرجنتين
4.	نقطة الصفر	ناريك ماليان	أرمينيا
5.	مشروع روزي	جرايم سيمسيون	أستراليا
6.	قصص بسيطة: رواية من ألمانيا الشرقية	إنجو شولتزة	ألمانيا
7.	لأننا في مكان آخر	رشا الخيَّاط	ألمانيا
8.	الثلاثة	سارة لوتز	إنجلترا
9.	الموت والبطريق	أندريه كيركوف	أوكرانيا
10.	تاتي	كريستين دوير هيكي	أيرلندا
11.	جريمة الساحر	أرني ثورارينسون	أيسلندا
12.	شركة الحب المحدودة	أندريه سنار ماجنسون	أيسلندا
13.	الحب لم يعد مناسبًا	ميلا فينتوريني	إيطاليا
14.	حذارٍ من جوعي	لوتشانا كاستيلينا	إيطاليا
15.	سارق الجثث	باتريسيا ميلو	البرازيل
16.	السيمفونية البيضاء	أدريانا ليسبوا	البرازيل
17.	مقبرة البيانو	جوزيه لويس بايشوتو	البرتغال
18.	نيزك في جالفايش	جوزيه لويس بايشوتو	البرتغال
19.	أن تأتي متأخرًا	ديميتري فيرهولست	بلجيكا
20.	صانع الملائكة	شتيفان بريجش	بلجيكا
21.	مخاوفي السبعة	سلافيدين أفيدتش	البوسنة
22.	جامع الكتب	جوستابو فابيرون باترياو	بيرو
23.	أبسنت	أيفر تونش	تركيا
24.	أحلام محطمة	بيولانت سينوكاك	تركيا
25.	ارحل قبل أن أنهار	تونا كيرميتشي	تركيا
26.	امرأة صديقي	تونا كيرميتشي	تركيا
27.	توباز	هاكان جنيد	تركيا
28.	ثلاثة على الطريق	تونا كيرميتشي	تركيا
29.	جريمة في البوسفور	أسمهان أيكول	تركيا
30.	جريمة في إسطنبول	أسمهان أيكول	تركيا

.31	خطايا الأبرياء	برهان سونميز	تركيا
.32	ديستينا	ماين كيركانات	تركيا
.33	الشيطان امرأة	هاندي ألتايلي	تركيا
.34	الصلوات تبقى واحدة	تونا كيرميتشي	تركيا
.35	لون الغواية	هاندي ألتايلي	تركيا
.36	مينتا	سولماز كاموران	تركيا
.37	نساء إسطنبول	مجموعة قصصية	تركيا
.38	جرائم براج	ميلوس أوربان	التشيك
.39	معسكرات الشيطان	ياخيم توبول	التشيك
.40	حدث في كراكوف	بيترا هولوفا	التشيك
.41	حُفِظت القضية	باتريك أورشانديك	التشيك
.42	ديتوكس	سوزانا برابتسوفا	التشيك
.43	سرادق طائر البطريق	إميل هاكل	التشيك
.44	كافكا	فرانز كافكا	التشيك
.45	المواطن فانيك	فاتسلاف هافل	التشيك
.46	المبعدون	أوجنين سباهيتش	الجبل الأسود
.47	العقل المدبر	دافيد أوجنر	جواتيمالا
.48	امرأة للبيع	أورشولا كوفاليك	سلوفاكيا
.49	خلف طاحونة الجبل	مجموعة قصصية	سلوفاكيا
.50	الحياة هنا	ميرال قريشي	سويسرا
.51	ربيع البربر	يوناس لوشر	سويسرا
.52	كرافت	يوناس لوشر	سويسرا
.53	بكين.. بكين	شيو تسي تشين	الصين
.54	بنات الصين	يي مِاي	الصين
.55	الربع الأخير من القمر	تشيه زيه جيان	الصين
.56	رحلة الانتقام	جوو دا شين	الصين
.57	سبع ليالٍ في حدائق الورد	يي مِاي	الصين
.58	النجمة الحمراء	يركسي هولمانبيك	الصين
.59	رقصة الكاهنة	جين رن شون	الصين
.60	المغفلون	إريك نويوف	فرنسا
.61	المجاعة البيضاء	آكي أوليكانين	فنلندا
.62	التطهير	صوفي أوكسانين	فنلندا
.63	النسيان	إيكتور آباد	كولومبيا

.64	صانع الزجاج	إيرميس لافازوناوفسكي	مقدونيا
.65	القنَّاص	بلايزماينفسكي	مقدونيا
.66	الواحد والعشرون	توميسلاف عثمانلي	مقدونيا
.67	إلينج	إنجفار أمبيورنسون	النرويج
.68	صيف بارد جدًّا	روي ياكوبسن	النرويج
.69	دكَّان الساري	روبا باجوا	الهند
.70	جوي سبيدبوت	تومي فيرينيجا	هولندا
.71	العشاء	هيرمان كوخ	هولندا
.72	المنزل الصيفي	هيرمان كوخ	هولندا
.73	تلك الأسماء	تومي فيرينيجا	هولندا
.74	عقيدة الأغنياء	ماريا تاسلر	كرواتيا

صدر من كتب عامَّة:

.75	الرجل والمرأة أيهما الجنس الأضعف؟	جيرالد هوتر	ألمانيا
.76	قانون التسامح	هوبرتس هوفمان	ألمانيا
.77	هاربون من الموت	فولفجانج باور	ألمانيا
.78	المختطفات: شهادات من فتيات بوكو حرام	فولفجانج باور	ألمانيا
.79	الشاي: ثقافات وطقوس وحكايات	كريستوف بيترز	ألمانيا
.80	الهاشميون وحلم العرب	روبرت ماكنمارا	أمريكا
.81	الهندي الأحمر الأيسلندي	جون جنار	أيسلندا
.82	القرصان الأيسلندي	جون جنار	أيسلندا
.83	مختصر تاريخ الصين	مايكل ديلون	الصين
.84	زيارة لمكتبات العالم: تاريخ مكتبات بيع الكتب	خورخي كاريون	إسبانيا
.85	يوميات صحفية إيطالية	جوفانا لوكاتيلي	إيطاليا
.86	خيالات الشرق	إيسا دي كيروش	البرتغال
.87	ضد الانتخابات: دفاعًا عن الديمقراطية	دافيد فان ريبروك	بلجيكا
.88	أوروبيانا	باتريك أورشادنيك	التشيك
.89	قوة المستضعفين	فاتسلاف هافل	التشيك
.90	النشوة المادية	جي. إم. لو كلوزيو	فرنسا
.91	لن أمنحكم كراهيتي	أنطوان لاريس	فرنسا
.92	جابو	أوسكار بانتوخا	كولومبيا
.93	الجري	ثور جوتاس	النرويج
.94	عقول مريضة	دوي درايسما	هولندا
.95	اللعب مع الكبار	يوريس لونديك	هولندا

يصدر قريبًا: من سلسلة كتب مختلفة:

96. بيتي بو	كلاوديا بينيرو	الأرجنتين
97. في حب بابلو وكراهية إسكوبار	فيرجينا فالاجيو	أسبانيا
98. اليوم الرابع	سارة لوتز	إنجلترا
99. الحب في الأفلام	فيكتوريا فان تيم	أمريكا
100. بيت في سامراء	تاتيانا سالم ليفي	البرازيل
101. أيام رائعة	رافاييل مونتيز	البرازيل
102. خريطة آنا	مارك سينديلكا	التشيك
103. سهر	صلاح الدين دميرتاس	تركيا
104. بال خالٍ	أولجا سلافينكوفا	روسيا
105. شمس سبتمبر	بيروني رحيم	زيمبابوي
106. يوغوسلافيا وطني	جوران فوجنوفيتش	سلوفينيا
107. الألفية في بلجراد	فلاديمير بيستالو	الصرب
108. دجاج مشوي	صوفي هيناف	فرنسا
109. صلوات ليلية	سانتيجو جامبوا	كولومبيا
110. لم يبقَ أحد	أندريس فورجاتش	المجر
111. قصص خيالية	ألكسندر بروبوكيف	مقدونيا
112. مغامرات دكتور مينجوس	خيسوس ريكاردو فيليكس	المكسيك
113. أسميته كرافتة	ميلينا ميشيكو فلاشر	النمسا
114. فرق التوقيت	ألموت تينا شميت	النمسا
115. الحرية الحزينة	فريدريكا جيزفاينر	النمسا